كل عام وأنتم بخير

الاقتصاد والأعمال

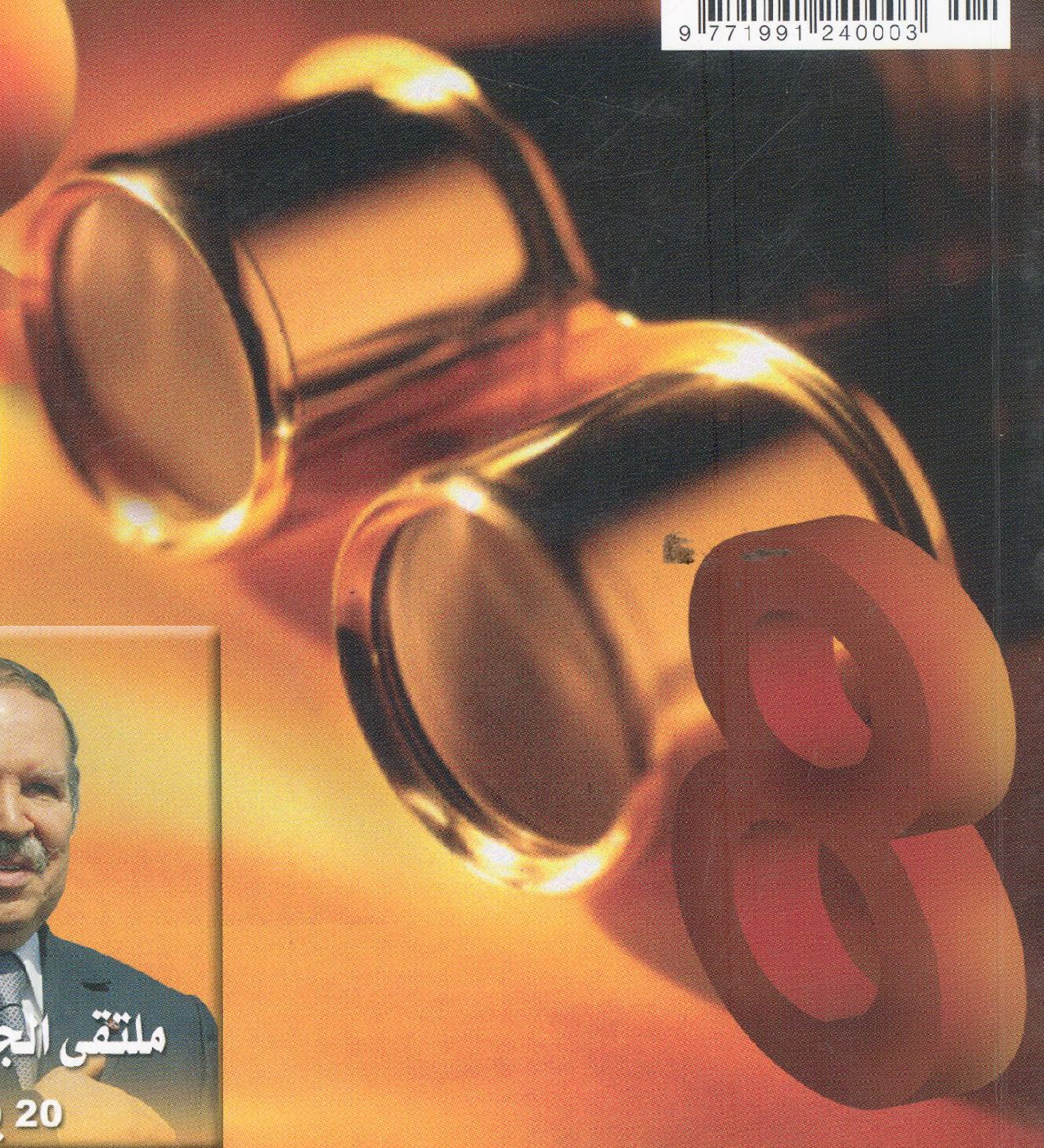
Al-Iktissad Wal-Aamal

ARAB BUSINESS MAGAZINE

كانون الثاني / يناير 2008 / السنة التاسعة والعشرون / العدد 337

Issue 337 / Year 29 / January 2008

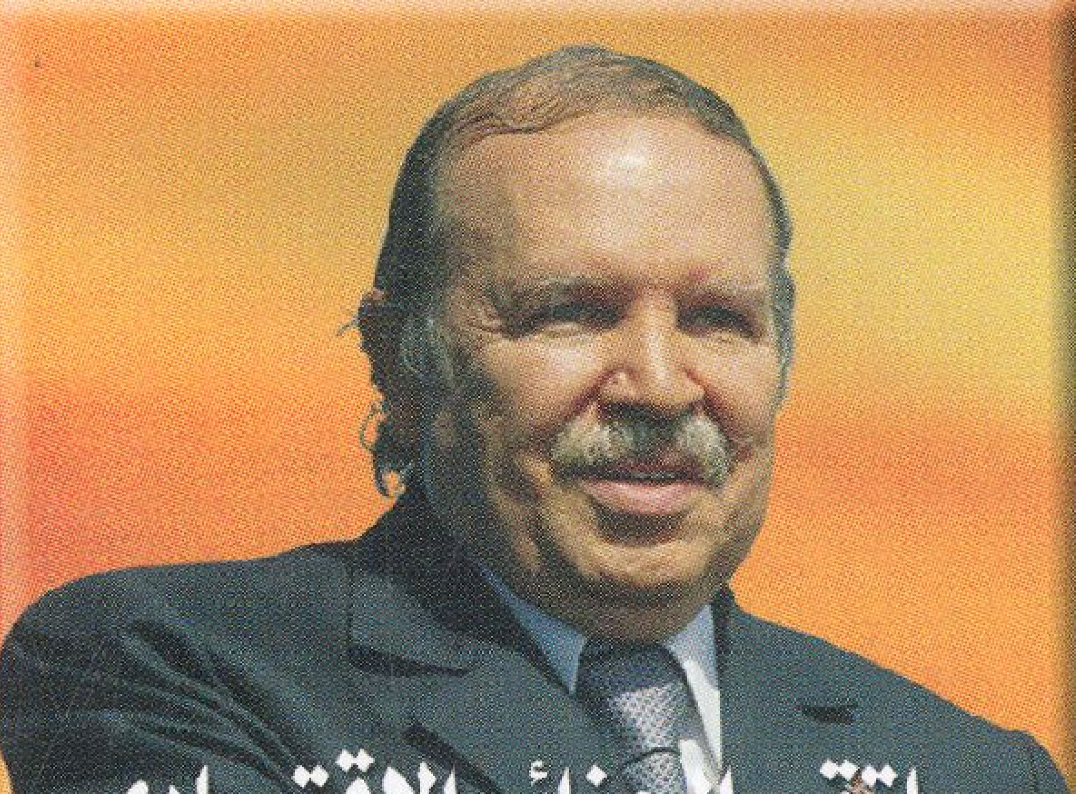
ISSN 1991-2404



عام اللاحسم

ملتقى أبو ظبي الاقتصادي

3 فبراير 2008



ملتقى الجزائر الاقتصادي

20 يناير 2008

عدنان يوسف

رحلة النجاح والتواضع

SHUAA CAPITAL psc

الإنطلاقة الثانية

الزين ولد زيدان:

أهلاً بالمستثمرين في موريتانيا الجديدة

YACHT-MASTER II
ROLEX
أويستر بربتشوال يخت ـ ماستر II
يعلم جميع البحارة المحترفين أن مسألة الربح أو الخسارة في سباق اليخوت،
تظهر من اللحظة الأولى لانطلاق السباق. لذلك زودت ساعة رولكس يخت
ماستر II بميزة العد التنازلي القابل للبرمجة، والتي يمكن ضبطها تبعاً لبداية
تسلسل كل سباق للقوارب. أن تكون الأول في تجاوز خط الفوز، مسألة تعود لك
ولفريقك. ROLEX.COM
رولكس

الشركة العربية للصحافة والنشر والاعلام
ابيكو ش.م.ل.
يصدر عنها مجلة
الاقتصاد والأعمال

رئيس التحرير: رؤوف أبو زكي
المدير المسؤول: اميل خوري

The Arab Press for publishing and Info. Co.
APPICO S.A.L. Publishes
Al-Iktissad Wal-Aamal
Arab Business Magazine

Editor-in-Chief:
RAOUF ABOU ZAKI

HEAD OFFICE:
Lebanon: Beirut, Minkara Center
P.O.Box: 113/6194 Hamra-Beirut 1103 2100
Tel : + 961 1 353577/8/9 - 780200
Fax: + 961 1 354952 - 780206
Email: iktissad@iktissad.com

SAUDI ARABIA:
P.O.Box: 5157 Riyadh 11422
Tel: + 966 1 293 2769
Fax: + 966 1 293 1837

U.A.E:
P.O.Box: 55034 Dubai
Tel : + 971 4 2941441
Fax: + 971 4 2941035
Email: iktissad@iktissad.com

www.iktissad.com

Advertising contact:
E-mail: advert@iktissad.com
Fax: +961 1 863958
Contact person: Fawaz Kaddouh

سعر العدد

• لبنان 6000 ل.ل • سورية 150 ل.س • الاردن 4 دينارات
• السعودية 25 ريالا • الكويت 2 دينار • البحرين 2.5 دينار
• قطر 25 ريالا • الامارات 25 درهما • عمان 2.5 ريال
• اليمن 500 ريال • مصر 10 جنيهات • ليبيا 9 دنانير
• تونس 7 دنانير • المغرب 70 درهما

• FRANCE - GERMANY - GREECE - ITALY - SPAIN - SWITZERLAND 8 Euro
• CYPRUS 4 LC • U.K. 4 LS • CANADA $ 11
• AUSTRALIA $ 10 Aus • U.S.A. $ 8

الاشتراك السنوي:

الدول العربية 80 $
الدول الاوروبية 80 Euro
الدول الاميركية 100 $
الدوائر الحكومية والمؤسسات 150 $

التوزيع: الشركة اللبنانية لتوزيع الصحف والمطبوعات
طباعة: شمص للطباعة والنشر ش.م.ل

هذا العدد

يُطلُّ هذا العدد من "الاقتصاد والأعمال" مع مطلع عام جديد والعالم العربي يعيش مفارقة غير مسبوقة تتمثل في ازدهار اقتصادي واضطراب سياسي يُلقي بظلاله الثقيلة.

وعلى الرغم من كلّ الإزدهار الحاصل والنموّ المُحقّق بفضل السيولة الضخمة المتأتية من ارتفاع أسعار النفط، فإنّ الوضع السياسي، ينغّص هذا الإزدهار ويعرقل مساره ويُخشى أن يعيق تحقيق الأهداف المرجوّة منه، وأهمّها على الإطلاق تحقيق التنمية المستدامة.

لقد بات واضحاً أنّ ما يعوّل عليه في بناء الدول المستقرّة والمتقدّمة، هو أن تؤدّي القوّة المالية إلى قوّة اقتصادية، وهذه الأخيرة لا تتوافر إلاّ في ظلّ القوّة السياسية التي توفّر الأمن والأمان والاستقرار، والتي توفّر الإطار الأمثل للقُدرات المالية بأن تتحوّل إلى قُدرات اقتصادية وإلى تنمية اجتماعية تحصّن المجتمع المتوازن والمتصالح والقادر على احتضان أبنائه وصونهم من الهجرة والاغتراب، ناهيك عن التطرّف المستشري.

وإذا كانت السياسة في مجتمعاتنا لم تحقّق من التعاون والتكامل العربيين إلاّ القليل القليل، فإنّ الآمال تبقى معقودة على الاقتصاد لعلّه يُصلح ما تُفسده السياسة، ويجمع ما تفرّقه التجاذبات.

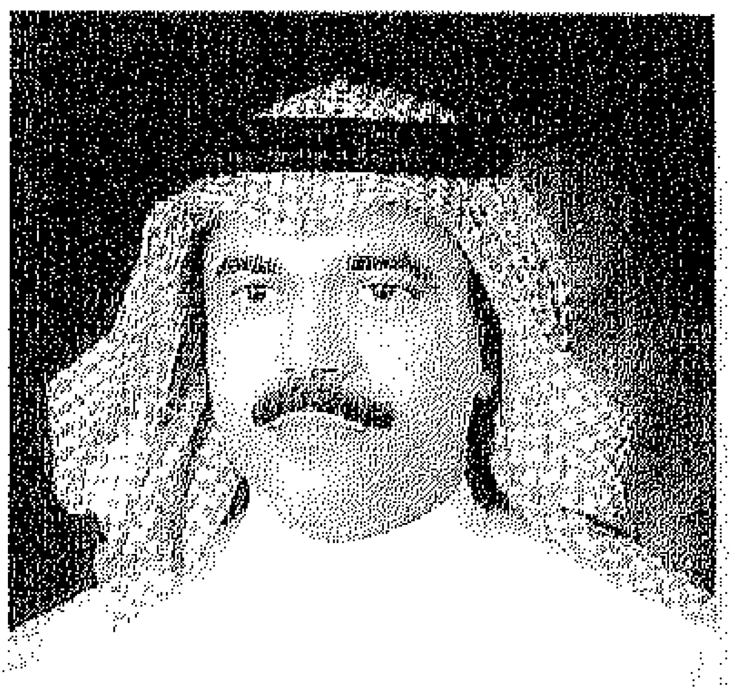
ولقد باتت الآمال من الاقتصاد معقودة على القطاع الخاص الذي يستطيع وحده، رغم الصعوبات، أن يَعبر الحدود ويجتاز القيود ويشبك المصالح الحقيقية بين المجتمعات العربية.

وعلى هذا الرهان، تستمرّ "الاقتصاد والأعمال" في سعيها الدؤوب الهادف إلى تعزيز وتشجيع الإستثمار في البلدان العربية عبر إعلامها ومؤتمراتها وملتقياتها، ومن خلال تقريب الرساميل من الفرص المُجدية، وعبر جمع رجال الأعمال والمستثمرين العرب تحت سقف واحد، لبلورة مشاريع مشتركة ولابتكار فرص عمل جديدة.

وإذ تؤكّد "الاقتصاد والأعمال" على هذا الرهان، فإنّها ستبقى مُتسلّحة بالثقة والأمل والتفاؤل مستندة إلى الارادات الطيّبة وإلى المبادرات الإيجابية.

وكل عام وأنتم بخير

114


132

50

100

إفتتاحية
6 مناعة لبنان وفضل القطاع الخاص

اقتصاد وأعمال
12 أبعاد مساهمة "الصفاة" الكويتية في "القدرة" الإماراتية
28 أوراسكوم للإنشاء والصناعة تبيع قطاع الإسمنت لـ"لافارج" الفرنسية

ملف
34 2008 عام اللاحسم
38 رئيس الحكومة الزين ولد زيدان: أهلاً بالمستثمرين في موريتانيا الجديدة
42 "شعاع": نحو الانطلاقة الثانية

مقابلة
46 عدنان أحمد يوسف: رحلة النجاح والتواضع

مصرفية
50 "بنك الكويت الوطني": مسيرة النموّ والتميّز
54 الصيرفة الإسلامية أمام تحدّيات العالمية وتنويع الخدمات

اقتصاد عربي
70 "القدرة القابضة": لاعب إقليمي في الوقت المناسب
72 مشاريع سعودية عملاقة بنحو 690 مليار دولار
76 الكويت: صناديق الاستثمار في عصرها الذهبي
82 الوحدات التجارية في دبي: الفجوة بين العرض والطلب تكبر ولا حلول قريبة
84 صندوق النقد الدولي يشيد بالإصلاحات الاقتصادية في مصر

مؤتمرات
90 "ملتقى القاهرة الثاني للاستثمار": حقائق ومعطيات

عقار
100 إطلاق المرحلة الثانية من "مشروع العبدلي"
106 "الاتحاد العقارية": 20 عاماً من التميّز

سياحة
114 السياحة في الشارقة تجمع العراقة والحداثة

تأمين
122 فريد لطفي: 20 مليار درهم قيمة الاستثمارات التأمينية في الإمارات

نقل
126 "العربية للطيران": نموذج ناجح للطيران الاقتصادي

طاقة
130 ندرة الكفاءات تهدد تطوّر قطاع النفط والغاز

المعلوماتية والاتصالات
132 "الاتصالات السعودية" تفوز برخصة النقّال الثالثة في الكويت
134 "نوكيا" تواكب ثورة الإنترنت والإعلام الرقمي

سيارات
146 نائب رئيس "رينو": ستراتيجية تسويق تستهدف الأسواق الناشئة

Calvin Klein
MAN
العطـر الجديـد
Calvin Klein
MAN

مناعة لبنان وفضل القطاع الخاص

على مدى سنة وأكثر من الصراع السياسي الذي تبع حرب يوليو 2006 بدا لبنان أقرب إلى بلد مغلق أو نظام معلّق في فراغ مؤسسات على خلفية أعمق أزمة تضرب مكوناته الأهلية منذ ما قبل "اتفاق الطائف" في العام 1989. لكن العجيبة اللبنانية هي أنّ البلد بقي يعمل كالمعتاد رغم كل شيء، فيما تابع فرقاء الصراع معركتهم السياسية بالحمية اللبنانية المعهودة، لكن مع احترام عام لقوانين اللعبة جعل الصراع مضبوطاً بإيقاعات وانفعالات معينة ومنع انفلات الأمر في الشارع وتحوّل الصراع إلى اشتباك بين المواطنين.

وقد يرى البعض في الأزمة السياسية اللبنانية أمراً غير مفهوم، لكن اللبنانيين ينظرون إلى الأزمة باعتبارها تعبيراً عن حياة سياسية حقيقية يتميّز بها لبنان (رغم علاتها الكثيرة) بينما تفتقر إليها معظم بلدان العالم العربي. وفي معظم هذه البلدان لا سياسة عملياً ولا مشاركة فعلية كافية من الناس لأنّ الأمور مقررة ومدارة غالباً من فوق ولأن الأولوية أصبحت في معظم تلك الدول للضبط والسلم السياسي الشكلي على حساب المخاطرة بفتح الباب للحيوية الاجتماعية والسياسية وفتح النظام السياسي عبر إطلاق حرية التعبير والسماح للناس بالتشكل في أحزاب حقيقية وتحرير الإعلام من سيف الرقابة والمحظورات. بالطبع يمكن في الوقت نفسه القول أن التجربة اللبنانية هي نموذج متطرف وغير منضبط للحرية السياسية لكنها تجربة يرفض اللبنانيون رغم ذلك التخلي عنها، فيما يعملون بجهد لإعادة تركيزها عبر تجديد المواثيق التي ربطت بينهم منذ نشوء لبنان قبل نحو ثمانية عقود. وسيكون في ذلك اختبار نموذجي ترقب المجتمعات العربية مآله بكثير من الاهتمام.

يجب القول مع ذلك أن لبنان، رغم تقاليده السياسية العريقة، أقرب من هذه الناحية إلى ديموقراطية سويسرية منه إلى دولة مركزية لا تعطي الأقليات السياسية دوراً فعلياً. وعلى النمط السويسري أيضاً، فإن السياسة اللبنانية تقترب أكثر فأكثر لأن تكون عملية بلورة مستمرة وإن صعبة أحياناً للجوامع والخيارات المشتركة بين اللبنانيين على اختلاف مشاربهم بسبب الإقرار الضمني بأهمية التفاهمات بين مختلف مكونات المجتمع السياسي.

وبالنظر لخصوصية الوضع اللبناني وجَلَد اللبنانيين العجيب على المناورة وتبديل المواقف حسب الرياح، فإن العرب أو القوى الدولية التي حاولت مساعدة اللبنانيين على حسم أمرهم في موضوع انتخاب الرئيس العتيد وحل الأزمة أخذت كلها دروساً مكثفة في طريقة عمل ولا عمل الديموقراطية اللبنانية.

يبقى القول أنه وبغض النظر عن الوقت الإضافي الذي قد تستغرقه عملية تثبيت الرئيس الجديد وإنتاج التفاهمات السياسية للمرحلة المقبلة، فإنّ الاقتصاد اللبناني يتابع سيره المعتاد –تقريباً– واللبنانيون حياتهم العادية مظهرين للمرة العشرين قدر الحيوية الهائلة التي يتمتّع بها الاقتصاد اللبناني ومناعته الشديدة للصدمات. ويكفي أن نذكر بأن الاقتصاد شهد منذ حرب يوليو من العام الماضي ما لو مر على أي اقتصاد آخر لكان أطاح به بكل معنى الكلمة. لقد مر لبنان بعدوان إسرائيلي مدمر قطع أوصال البلد وفرض عليه حصاراً بحرياً وجوياً، وما لبث البلد أن تعرض لأزمة سياسية ترافقت مع احتلال لوسط العاصمة التجاري ومستمر منذ أكثر من سنة وبرلمان معطل وحكومة محاصرة بأزمة مفتوحة، ومع ذلك فإن الدولة اللبنانية مستمرة في القيام بالتزاماتها والجيش وقوى الأمن تقوم أيضاً بواجباتها بما في ذلك مواجهة أكبر هجوم إرهابي يتعرض له البلد في مخيم نهر البارد. بل أكثر من ذلك، فإنّ القطاع العقاري في بيروت يشهد طلباً كبيراً أدى إلى رفع أسعار الأراضي والشقق بنسب مؤثرة بينما الفنادق محجوزة بالكامل بمناسبة الأعياد،

CHANEL
CHANEL
J12
AUTOMATIC
J12
www.chanel.com
مجوهرات شانيل: دبي: ٢٢٤٠٤٦٥ (مدينة وافي للتسوق)
دبي: ٣٢٤٠٤٦٤ (مدينة وافي) – ٣٥٥٧٢٨٨ (مركز برجمان) • الكويت: ٢٤٥٩٢٩٠ (مجمع الصالحية) • جدة: ٦٦٧٨٤٤٣ (مجمع الخياط التجاري)
(٠٢)٦٦٤٠٠٧٤ – (٠٣)٨٩٨٠٠٠٩ • الإمارات: مجوهرات داماس، المعرض المميز، ت: (٠٤)٣٣٠٣٢٦٢ – (٠٢)٦٣٢٢٨٠٠ – الرقم المجاني ٨٠٠٤٩١٦
البحرين: مجوهرات أسيا، ت: ٥٢٥٣٤٤ • الدوحة: مجوهرات القردان، ت: ٤٤٠٨٤٠٨ • مسقط: كيمجي رامداس، ت: ٧٠٣١٤٢
بيروت: وديع مراد، ت: ٢٢٢٣٣٩ • دمشق: الزمن، ت: ٦٦١٢٣٢١ • اليمن: مؤسسة مام العالمية، ت: ٢٨٦٢٩٠ • مصر: فيلارد، ت: ٥٦٩٦٠٥٦

وموسم التزلج يبدأ قوياً كعادته كل سنة.

هذه الظاهرة اللبنانية الفريدة نراها نتيجة لعوامل رئيسية تلخص ربما أسس التجربة اللبنانية وسرّ نجاحها عبر الزمن؛ وأهم هذه العوامل هي:

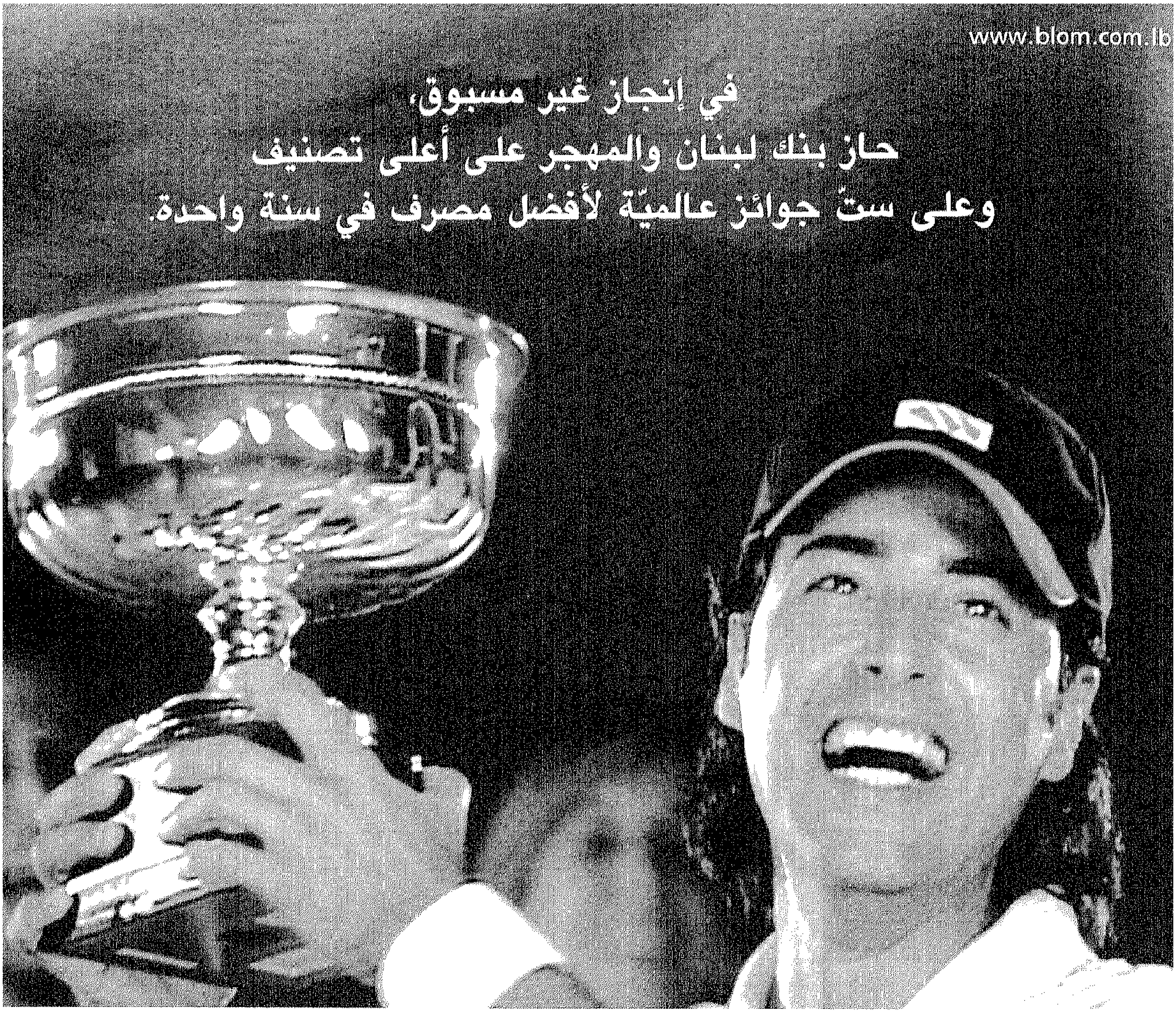
1 – الدور الحاسم للقطاع الخاص اللبناني الذي اشتهر بأنه قطاع مبادر وخلاق وقادر على ابتداع الحلول والتكيّف مع كل التقلبات والأنواء السياسية. والقطاع الخاص اللبناني ليس فقط يلعب دوراً أساسياً في الناتج المحلي ودوام النشاط الإنتاجي والخدماتي، بل هو أيضاً القطاع الخاص الوحيد في المنطقة الذي لا يتمتّع بحماية أو احتضان من الدولة، الأمر الذي عزز مع الزمن مناعته وخبرته في مواجهة الطوارئ واستيعاب الخسائر والسيطرة على الأكلاف. كما أن مرونة سوق العمل في لبنان ساهمت إلى حد كبير في عدم تكبيل المؤسسات وعززت المنافسة فيه وفرضت على القوى العاملة أن تكون بين الأكثر إنتاجية في المنطقة العربية، وهو أمر تعرفه الشركات العربية والدولية التي يعمل فيها اللبنانيون في مختلف القطاعات وفي كثير من الأحيان في مواقع أساسية.

2 – النظام الديموقراطي نفسه ومناخ الحريات وحماية الملكية الخاصة يعطي الثقة للناس بالعمل والتوظيف في المستقبل. والتاريخ اللبناني نظيف من أي سوابق مصادرة أو تأميمات أو تعدّ على الملكية الخاص المقدسة في عُرف اللبنانيين، حتى أنه ورغم الحرب الأهلية الطويلة والاحتلالات المؤقتة التي حصلت، فإنّ اللبنانيين كافة استعادوا أملاكهم مع تعويض لإعادة بناء ما تهدم منها، كما أن المستثمرين العرب كلهم عادوا ليجدوا منازلهم وقصورهم في انتظارهم. وهذا أحد أهم أسباب الثقة الكبيرة في الاستثمار العقاري العربي في البلد.

3 – إحدى فوائد الأزمات الطويلة في لبنان هي أنها دفعت باللبنانيين لتنويع استثماراتهم جغرافياً، وبالتالي فتح فروع لمؤسساتهم في الخارج أو إنشاء شركات جديدة في الخليج أو في أفريقيا وأوروبا وأميركا وغيرها. وأكبر مثال على ذلك المصارف اللبنانية التي تعتبر بين أنشط المصارف الخارجية في سورية وفي بعض الأقطار العربية مثل مصر والإمارات وبعض العواصم الأوروبية. فضلاً عن ذلك فإنّ انكماش الاقتصاد المحلي دفع عشرات الألوف من الكفاءات اللبنانية لهجرة العمل المؤقتة في الخليج أو غيره. وبالنظر للمؤهلات المهنية الرفيعة لهؤلاء فإنهم غالباً ما يشغلون وظائف وسيطة أو عالية تدر رواتب كبيرة، وتسمح بالتالي بتوفير فوائض يتم إرسال بعضها إلى لبنان لشراء البيوت أو بناء المنازل أو فتح الأعمال الخاصة الجديدة. ويذكر أن الطلب القوي من المغتربين اللبنانيين يعتبر أحد أهم عوامل القوة في السوق العقارية في لبنان اليوم. ويدل ذلك على أن الاقتصاد اللبناني أصبح متمدداً خارج الحدود وأكبر من لبنان المحدد جغرافياً. وهذان التوسّع والتنويع يمدان البلد بصمّامات أمان تساعده على الاستمرار وتخفف كثيراً من وطأة أي انكماش مؤقت قد يحدث نتيجة الأزمات المحلية أو انعكاس الأنواء الإقليمية.

4 – هناك أخيراً جاذبية البلد المستمرة للمواطنين العرب، وهذا العامل أصبح من ثوابت الاقتصاد اللبناني الذي يعتبره المستثمرون العرب أفضل بديل للعيش وقضاء الإجازات عن البلدان الأوروبية أو الأميركية أو على الأقل مقصداً رديفاً لا بدّ من التواجد فيه حتى ولو كان للعربي منزل أو زيارات إلى بلدان أخرى. ويمكن لأي مراقب تصوّر حجم التدفّقات الاستثمارية التي ستفد إلى لبنان بمجرد أن تضع الأزمة أوزارها، وهي تدفّقات ستسمح للبلد بالمشاركة على أكمل وجه في فوائد الفورة الاقتصادية والنمو الهائل الذي تشهده المنطقة. ■

الإقتصاد والأعمال



أعلى تصنيف في لبنان:

- منفرداً بأعلى تصنيف للقوّة الماليّة من Ci CAPITAL Intelligence
- أعلى تصنيف محلّي Aa1.lb من Moody's Investors Service

ستّ جوائز عالميّة:

- أفضل مصرف في لبنان من GLOBAL FINANCE
- أفضل إستخدام للتكنولوجيا في الشرق الأوسط من Banker AWARDS 2003
- أفضل عمليّة مصرفيّة في لبنان من The Banker
- أفضل مصرف للعمليّات التجاريّة في لبنان من GLOBAL FINANCE
- أفضل مصرف للعمليّات القطع في لبنان من GLOBAL FINANCE
- أفضل خدمات مصرفيّة عبر الإنترنت من GLOBAL FINANCE

بنك لبنان والمهجر ش.م.ل
راحة البال

لبنان • قبرص • مصر • بريطانيا • فرنسا • الأردن • رومانيا • سويسرا • سوريا • الإمارات العربية المتحدة

ملتقى الجزائر الاقتصادي الثالث
20 يناير

الرئيس عبد العزيز بوتفليقة

تحت رعاية الرئيس الجزائري عبد العزيز بوتفليقة، ينعقد "ملتقى الجزائر الاقتصادي الثالث" في 20 و21 يناير 2008 بحضور عدد كبير من المسؤولين الجزائريين والعرب والأجانب. وسيحظى الملتقى بمشاركة واسعة من رجال المال والأعمال والمستثمرين من الجزائر والبلدان العربية، ومدراء الصناديق وقادة المؤسسات الاستثمارية وهيئات التمويل العربية والدولية. ينظّم "ملتقى الجزائر الاقتصادي" وزارة المساهمات وترقية الاستثمار والغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة ومجموعة الاقتصاد والأعمال. ويتناول الملتقى مواضيع عدة منها: آفاق الاقتصاد وبرامج الإصلاح، مناخ الاستثمار في ظل القوانين والحوافز وأثر الاتفاقات الدولية على الاستثمار، برنامج التنمية ومشاريع الخصخصة والفرص الناشئة عنها، دور القطاع الخاص كشريك في التنمية، وعرضاً لتجارب استثمارية عربية ودولية.

وكانت مجموعة الاقتصاد والأعمال نظمت الدورة الأولى في يونيو 2000 والثانية في أبريل 2002 وكلاهما برعاية رئيس الجمهورية ومشاركة رئيس الوزراء ومعظم الوزراء، وحضور شخصيات مالية واستثمارية واقتصادية من نحو 19 دولة عربية وأجنبية.

ملتقى أبو ظبي الاقتصادي
3 فبراير

الشيخ محمد بن زايد آل نهيان

تنعقد الدورة الثانية من "ملتقى أبو ظبي الإقتصادي" في 3 و 4 فبراير 2008 بتنظيم من غرفة تجارة وصناعة أبوظبي ومجموعة الاقتصاد والأعمال ودائرة التخطيط والاقتصاد في حكومة أبوظبي. ويحظى بمشاركة واسعة من كبار المسؤولين الحكوميين في أبو ظبي وبحضور مميّز من وزراء وقادة القطاع العام والخاص في منطقة الخليج وعدد من الدول العربية والأجنبية. وكان شارك في الملتقى الأول نحو ألف من القيادات العليا في المؤسسات المالية والاستثمارية والمصرفية والإنشائية والصناعية وغيرها من 30 بلداً. ويتزامن انعقاد "ملتقى أبو ظبي الاقتصادي" مع بدء تنفيذ رؤية أبو ظبي الاستثمارية التي ترتكز على الاستثمار الكثيف في قطاعات الطاقة والصناعات الأساسية والبُنى التحتية والسياحة والعقار والتطوير العمراني والصناعات المرتبطة بمجالات المعرفة. وتستهدف هذه الرؤية دمج أبوظبي بالعولمة من خلال تحرير الاقتصاد عبر سلسلة من التشريعات والإصلاحات وتقليص دور الدولة وتعزيز التنافسية والاستثمار الكثيف في التعليم والأبحاث وتطوير الموارد البشرية واستقطاب الكفاءات واكتساب المعارف التقنية والخبرات، سواء من خلال سياسات الاستثمار الخارجي وتملّك الشركات، أو عبر صيغة المشاريع المشتركة وعقد التحالفات مع الشركات الدولية القائدة في مجالها. وتقدر الاستثمارات الجديدة التي يتوقع إنفاقها خلال السنوات العشر المقبلة بنحو 300 مليار دولار.

ملتقى الأردن الاقتصادي الثالث
2 مارس

رئيس الوزراء الأردني يستقبل مدير عام "مجموعة الاقتصاد والأعمال"

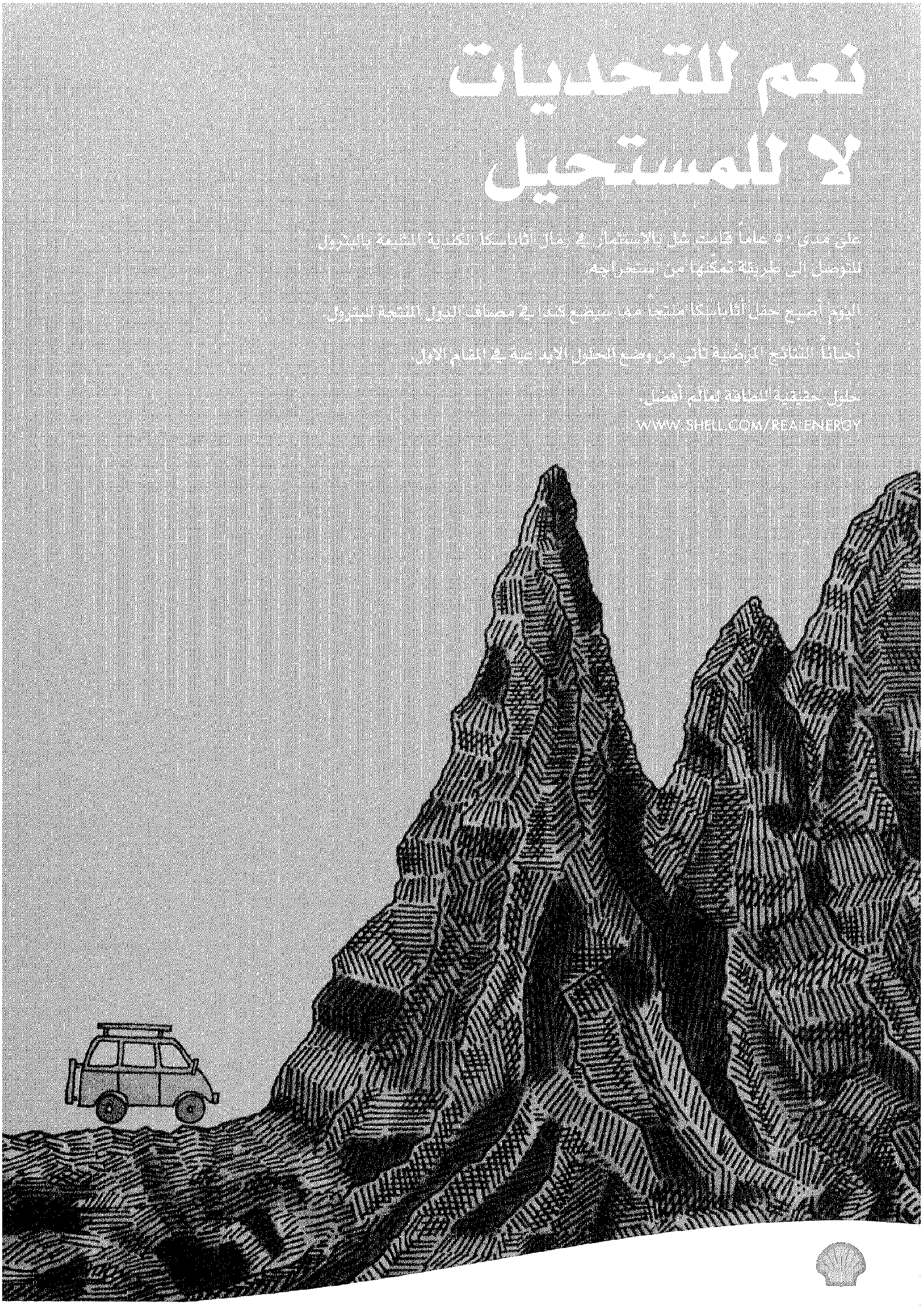
استقبل، مطلع ديسمبر الماضي، رئيس مجلس الوزراء الأردني **نادر الذهبي** مدير عام "مجموعة الاقتصاد والأعمال" **رؤوف أبوزكي**، يرافقه الزميل رائد شهيب، حيث جرى عرض لمعطيات "ملتقى الأردن الاقتصادي"، الذي تنظمه، للمرة الثالثة على التوالي، **مجموعة الاقتصاد والأعمال**، برعاية الملك عبدالله الثاني بن الحسين، يومي 2 و3 مارس 2008.

وأعرب رئيس الحكومة الأردنية عن ارتياحه للتحضيرات الجارية للملتقى، منوّهاً بالدور الفعّال الذي تقوم به **مجموعة الاقتصاد والأعمال** في ترويج الاقتصاد الأردني في الأوساط الاستثمارية الخارجية، وذلك في إطار نشاطها المكثف لترويج الاستثمار في البلدان العربية كافة. وأبدى **الذهبي** استعداد الحكومة الأردنية لدعم الملتقى بكل الوسائل الممكنة وتوفير كل التسهيلات المطلوبة للمجموعة للقيام بدورها على أكمل وجه، لاسيما أن تجربتها في الملتقيين الأول والثاني كانت ناجحة وأسفرت عن نتائج إيجابية وعملية.

وعرض **الذهبي** الخطوات التي تعتزم الحكومة الأردنية القيام بها لتذليل أية عقبات تواجه المستثمرين وبتّ كل المعاملات والقضايا العالقة بالسرعة القصوى. وقال: "إن أول عمل قام به بعد مباشرة مهامه هي زيارة مكاتب المؤسسة العامة لتشجيع الاستثمار الأردنية كرسالة لكل المعنيين عن مدى اهتمام القيادة الأردنية بتسهيل وتعزيز حركة الاستثمار في الأردن". مضيفاً: "إن قضية الاستثمار في الأردن تأتي على رأس أولويات الحكومة بعد الأمن".

رئيس الحكومة الأردنية نادر الذهبي مستقبلاً رؤوف أبو زكي

في خلال المقابلة، جرى التباحث في توسيع دور **مجموعة الاقتصاد والأعمال** في الأردن على صعيد ترويج حركة الاستثمار، بحيث لا يقتصر دورها فقط على إقامة ملتقى الأردن الاقتصادي السنوي. وأبلغ **أبو زكي** رئيس الحكومة الأردنية أن في برنامج المجموعة تنظيم ملتقى عربي خاص بالاتصالات والمعلوماتية في الأردن خلال شهر يونيو 2008، وأنها بصدد دراسة نشاطات أخرى في الأردن.


نعم للتحديات
لا للمستحيل
على مدى ٥٠ عاماً قامت شل بالاستثمار في رمال أثاباسكا الكثيفة المشبعة بالبترول للتوصل إلى طريقة تمكنها من استخراجه.
اليوم أصبح حقل أثاباسكا منتجاً مما سيضع كندا في مصاف الدول المنتجة للبترول.
أحياناً النتائج المرضية تأتي من وضع الحلول الإبداعية في المقام الأول.
حلول حقيقية للطاقة لعالم أفضل.
WWW.SHELL.COM/REALENERGY

"عارف" تنتقل إلى مرحلة المشاريع الكبرى

د. علي الزميع

كشف رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب في مجموعة عارف الاستثمارية د. **علي الزميع** أن الشركة انتهت من تحضير ستراتيجيتها المستقبلية التي ترمي الانتقال إلى مرحلة المشاريع الكبرى. ولفت إلى أن العام 2008 سيشهد تطوراً نوعياً لمجموعة عارف الاستثمارية، حيث أن اغلب الاستثمارات المستهدفة والمدروسة تعتبر شبه جاهزة، وسيتم ضمّها للمجموعة لتحقيق أهداف ستراتيجية وتطبيق بنودها. ومن أبرز قطاعات "عارف" التي ستشهد نمواً كبيراً في المرحلة المقبلة هي: الاستثمار والتمويل، القطاع البنكي، التطوير العقاري، الخدمات اللوجيستية (بما فيها النقل الجوي والبحري والنهري)، الطاقة، الثروة الحيوانية والخدمات العامة.

وتطرّق **الزميع** إلى بنود الستراتيجية والتي من أهمها: ضمان التنسيق اللازم بين شركات المجموعة، التركيز على دخول "عارف" ومجموعة شركاتها في مشاريع واستثمارات كبرى في الأسواق المحلية والإقليمية والعالمية، الاهتمام بعملية توزيع المخاطر، والسعي لتطوير الكوادر البشرية.

وحول الستراتيجية ومزاياها، أوضح **الزميع** أنها تتميز بتقسيم العمل في القطاعات المختلفة، حيث أن كل شركة ستكون متخصصة في مجالها. وشركاتها الدخول في قطاعات وأسواق.

المؤسسة الدولية الإسلامية لتمويل التجارة

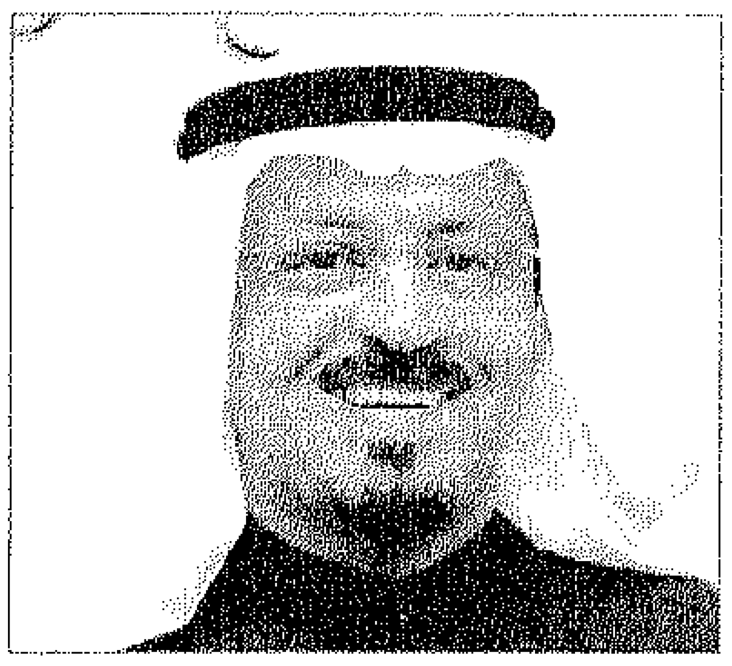
من المقرر أن تطلق المؤسسة الدولية الإسلامية لتمويل التجارة، وهي عضو في مجموعة البنك الإسلامي للتنمية، عملياتها خلال العاشر من يناير الحالي. وقد جاء هذا الإعلان خلال الاجتماع الخامس لأعضاء مجلس إدارة المؤسسة الذي انعقد في دبي، بحضور رئيس مجموعة البنك الإسلامي للتنمية ورئيس مجلس إدارة المؤسسة **د.أحمد محمد علي** والرئيس التنفيذي للمؤسسة **د.وليد الوهيب**.

وأشار **د. الوهيب** إلى أن "إنشاء المؤسسة يهدف إلى رفع حجم التجارة بين الدول الأعضاء في مجموعة البنك الإسلامي للتنمية من 14 في المئة حالياً وصولاً إلى 20 في المئة نهاية العام 2015، إضافة إلى جمع أنشطة البنك الإسلامي للتنمية في مجال تنمية وتمويل التجارة تحت مظلة واحدة وتحسين نوعية الخدمات التي يقدمها البنك في هذا القطاع". وأضاف "ستقوم المؤسسة بدورها هذا بالتنسيق مع الدول الأعضاء وذلك باستخدام الأدوات المالية التي تراها المؤسسة مناسبة والتي تتوافق مع مبادئ وأحكام الشريعة الإسلامية".

وترجع جهود البنك الإسلامي للتنمية في مجال تنمية التجارة بين دوله الأعضاء إلى العام 1977 من خلال ما عرف في ذلك الوقت ببرنامج تمويل الواردات والذي عمل على تلبية تمويل عمليات الاستيراد للدول الأعضاء. وقد بلغت العمليات المعتمدة في مجال تمويل التجارة منذ إنشاء البنك وحتى تاريخه نحو 25 مليار دولار.

أبعاد مساهمة "الصفاة" الكويتية في "القدرة" الاماراتية

صلاح الشامسي


وليد الشرهان

شكّلت صفقة شراء شركة "الصفاة للاستثمار" الكويتية لـ 10 في المئة من اسهم شركة "القدرة القابضة" الإماراتية مقابل نحو 163 مليون دولار، محطة يجدر التوقف عندها بالنسبة للشركتين. فالصفقة تمثل بالنسبة لـ"الصفاة" بوابة عبور مثالية نحو الفرص الاستثمارية الضخمة والمتنوعة في إمارة ابوظبي وفي بقية الاسواق الصاعدة التي تنشط فيها "القدرة القابضة"، في حين تشكّل الصفقة بالنسبة لـ "القدرة" شهادة ثقة جديدة بالسياسات الاستثمارية التي تعتمدها وبالنجاح الكبير الذي حققته خلال فترة قياسية في مجالات متنوعة شملت العقار والصناعة والتجارة والصحة والتعليم والرياضة وغيرها.

ويقول رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب في شركة "الصفاة للاستثمار" **وليد الشرهان**: "إن المساهمة في "القدرة القابضة" جاء في سياق خطة اعتمدتها الشركة لاعادة الهيكلة والتوسع نحو الأسواق الخارجية وتنويع محفظة استثماراتها والدخول في شراكات ستراتيجية". ويتوقع ان تشكّل الصفقة "بداية مرحلة من التعاون والشراكة الستراتيجية بين الشركتين تمهّد للدخول في مشاريع مشتركة في الكويت ودولة الإمارات، مشيراً الى ان بوادر هذا التعاون تمثلت في تملك "القدرة القابضة" نسبة 15 في المئة في شركة "آسيا القابضة" التي تقوم "الصفاة للاستثمار" بتسويقها".

وعن أبرز ملامح الصفقة يوضح **الشرهان**: "تملك شركة "الصفاة للاستثمار" نحو 60 مليون سهم، أي ما يعادل 10 في المئة من رأس مال شركة "القدرة القابضة"، بلغت قيمتها نحو 600 مليون درهم، أي ما يعادل نحو 163 مليون دولار". ويشير إلى أن رأس مال "القدرة القابضة" يبلغ نحو 600 مليون درهم، موزعة على 600 مليون سهم، بقيمة إسمية تبلغ درهماً واحداً للسهم، إلا أن القيمة السوقية للسهم تجاوزت 12 درهماً. كما أن القيمة العادلة للشركة تصل إلى نحو 9 مليارات درهم، أي ما يعادل نحو 15 درهماً للسهم الواحد.

وعن مصادر تمويل الصفقة، يوضح **الشرهان** أنه قياساً لحجمها والذي يفوق 30 مليون دينار كويتي، تدرس "الصفاة" خيارات عدة للتمويل اضافة إلى الاقتراض، كإصدار صكوك، أو بيع أصول من حصص الشركة الرئيسية في شركات عديدة، بينما يتمثل الخيار الثالث في رفع رأس مال الشركة.

ويعتبر **الشرهان** أن الاستثمار في "القدرة القابضة" يعدّ ثمرة ستراتيجية التوسع الطموحة التي تعتمدها الشركة والهادفة إلى مضاعفة حجم محفظتها الاستثمارية خلال السنوات الثلاث المقبلة، وهي تدرس مع أطراف أخرى فرصاً جديدة في القطاعات العقارية، المالية والخدماتية.

هناك أشياء لا تقدر بثمن
ولكل ما له ثمن هناك ™MasterCard
MasterCard
مجموعة دبي
DUBAI GROUP
صاغ يوليوس قيصر اسمه على مسكوكات ذهبية رومانية عام 46 ق.م
لو عاش ليومنا هذا، لصاغ اسمه على هذه البطاقة فقط
dubai first
Royale
5234 5605 0652 5820
MasterCard
بطاقة رويال ماستركارد من دبي فيرست
• مرصعة بالألماس • من دون حد ائتماني مسبق
• مزايا خاصة لحياة زاخرة بالرفاهية والنجاحات • مدير خاص للعلاقات • لنخبة من المدعوين
دبي فيرست
أنت الأول دائماً

CPC تؤسّس "بريمكو للخرسانة الجاهزة"

د. فيصل إبراهيم العقيل

"بريمكو للخرسانة الجاهزة" شركة جديدة تنضم إلى مجموعات شركات "مواد الأعمار القابضة(CPC)". وتصل الطاقة الإنتاجية للشركة الجديدة إلى نحو 1,25 مليون متر مكعب من الخرسانة سنوياً، من خلال 4 مراكز إنتاج للخرسانة الجاهزة في جدّه، بحرة، الرياض والرابع في ثول وهو أكبرها ويقع على مساحة 52500 متر مربع على بعد نحو 80 كم عن مدينة جدّه. وفي هذا السياق، أشار مدير إدارة تطوير الأعمال والمتحدث الرسمي بإسم شركة "مواد الإعمار القابضة" (CPC) **د. فيصل إبراهيم العقيل** إلى أن "تأسيس الشركة الجديدة يأتي في إطار التزام (CPC) تقديم الجودة والخدمة الممتازة والمشورة لعملائها، بالإضافة إلى تقديم خدمات الفحص والاختبار لأفضل مواد البناء كجزء من خطة الشركة لتوسيع نشاطها وتقديم خدمة شاملة، وتوفير كل ما يحتاجه قطاع الإعمار تحت سقف مظلة واحدة".

وأضاف **العقيل**: "ستوفر شركة "بريمكو للخرسانة الجاهزة" أفضل الخدمات للمشاريع الكبيرة والمهمة في المناطق القريبة. وتشمل هذه المشاريع مشروع جامعة الملك عبد الله للعلوم والتقنية، ومشروع مدينة الملك عبد الله الاقتصادية، بالإضافة إلى العديد من المشاريع الأخرى".

"الزامل": مصنع جديد للأنابيب الحديدية

د.عبد الرحمن الزامل

وقعت "مجموعة الزامل" عقداً مع شركة "برانت" للمنتجات الهندسية الكندية للقيام بالأعمال الهندسية وتوريد الآلات لإنشاء مصنع تسنين الأنابيب الحديدية غير الملحومة في مدينة الدمام. وتبلغ الطاقة الإنتاجية للمصنع الجديد 170 ألف طن باستثمارات تصل إلى 650 مليون ريال سعودي. وسيبدأ تشييد المصنع في العام 2008 على مساحة 300 ألف متر مربع في المدينة الصناعية الثانية في الدمام.

وأوضح رئيس مجلس إدارة "مجموعة الزامل" **د. عبد الرحمن الزامل** أن "المجموعة تهدف من خلال هذه الصناعة الفريدة في المنطقة إلى تزويد شركات النفط والغاز بأحدث الآلات والتقنيات مع ما يرافق ذلك من إيجابيات تتعلّق في إتاحة فرص العمل والتدريب ونقل التقنية والمعرفة مما سيعزز اقتصاد المملكة".

"مجموعة محمد المعجل" مشاريع بـ 720 مليون دولار

عادل المعجل

تجاوزت قيمة المشاريع الجديدة التي فازت بها "مجموعة محمد المعجل" السعودية للعام 2007، 720 مليون دولار. وتضاعفت أعداد المشاريع الجديدة للمجموعة بعد فوزها بعقود عدة مع شركة "كيان السعودية" بقيمة إجمالية بلغت 400 مليون دولار. وبموجب هذه العقود، ستوفّر "مجموعة محمد المعجل" نطاقاً واسعاً من الخدمات الإنشائية لمجمّع البتروكيميائيات في منطقة الجبيل. ويشمل العقد الذي دخل حيّز التنفيذ في سبتمبر الماضي، أعمال هندسة مدنية، وإنشائية، وكهربائية، فضلاً عن أعمال متعلّقة بالمعدات وشبكة الأنابيب في المصنع الجديد بمنطقة الجبيل.

وعزا نائب رئيس مجلس الإدارة **عادل المعجل** "الأداء القوي الذي سجّلته المجموعة إلى ثقة القطاع الصناعي بها. وفي ضوء ما يجري، فإننا نؤمن بأن هذا العام سيشهد تطوّرات إيجابية مستمرة في ما يتعلق بأعمالنا على الصعيدين المالي والتشغيلي". وتوقع أن "تواصل المجموعة الاستحواذ على حصّة جيّدة من مشاريع البتروكيميائيات الجديدة في المملكة، ونتوقع زيادة عدد موظفينا إلى 24 ألف موظف نهاية هذا العام. وبذلك، تصبح "مجموعة محمد المعجل" إحدى الشركات الرائدة في قطاع الإنشاءات الصناعية في السعودية".

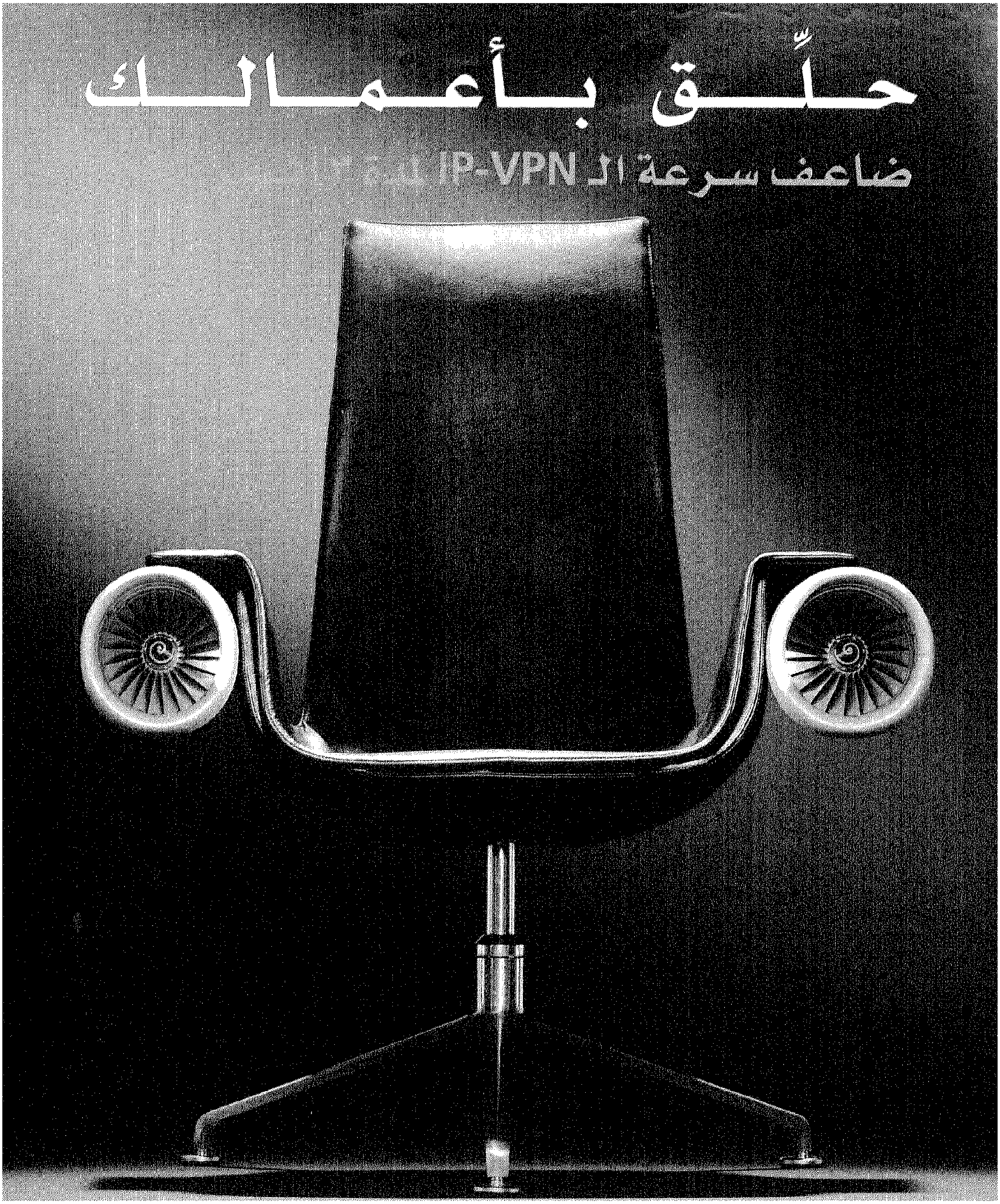
أما العضو المنتدب **فهد الرقطان** فتحدث عن فوز المجموعة بعقد مجمّع البتروكيميائيات قائلاً: "يجسّد فوزنا بهذا العقد ما أولتنا إياه شركة "كيان السعودية" من ثقة كبيرة لتسليم المشروع في الوقت المحدد وضمن الميزانية الموضوعة، وفقاً لأعلى المعايير الدولية من حيث الجودة وعوامل السلامة".

"إتحاد الصالحية" السعودية تُطلق أعمالها في تركيا

أنهت شركة "اتحاد الصالحية" السعودية إجراءات تسجيل الشركة وافتتاح مكاتب لها في العاصمة التركية اسطنبول. وجاء قرار الشركة بالتوسّع نحو تركيا نظراً للنمو الكبير الذي يشهده الاقتصاد التركي والفرص الاستثمارية العديدة التي يوفّرها.

وقد اعتبر الرئيس التنفيذي والعضو المنتدب لشركة "اتحاد الصالحية" **فهد بن عبد العزيز الصالح** بأن "الشركة إبان تأسيسها عملت على تأسيس شركات تابعة لها في الأسواق الخليجية والعالمية، وباتت تتواجد في الإمارات والبحرين والكويت وباريس، وستفتتح فرعها في كوالالمبور قريباً".

وأشار **الصالح** إلى أن "الأسواق العالمية متعطشة لمنتجات الشركة لاسيما أنها تتمتع بخاصية نسبية لإنتاجها منتجات ذات قيمة غذائية عالية". وتجدر الإشارة إلى أن الشركة كانت بدأت التصدير إلى السوق التركية قبل أكثر من 5 أعوام وتلاقي منتجاتها إقبالاً متزايداً في الأسواق هناك.



الآن أصبح بإمكانك إنجاز أعمالك بشكل أسرع مع عرض مضاعفة السرعات لخدمة IP-VPN لمدة ٣ أشهر مجاناً، لطلب IP-VPN أو زيادة السرعة اتصل بنا على ٩٠٩ أو تفضل بزيارة موقعنا www.stc.com.sa

يسري العرض حتى ١٦ فبراير ٢٠٠٨م

الاتصالات السعودية
SAUDI TELECOM

"مبادلة" تستثمر في شركات "ريليتيد" الأميركية

خلدون خليفة المبارك

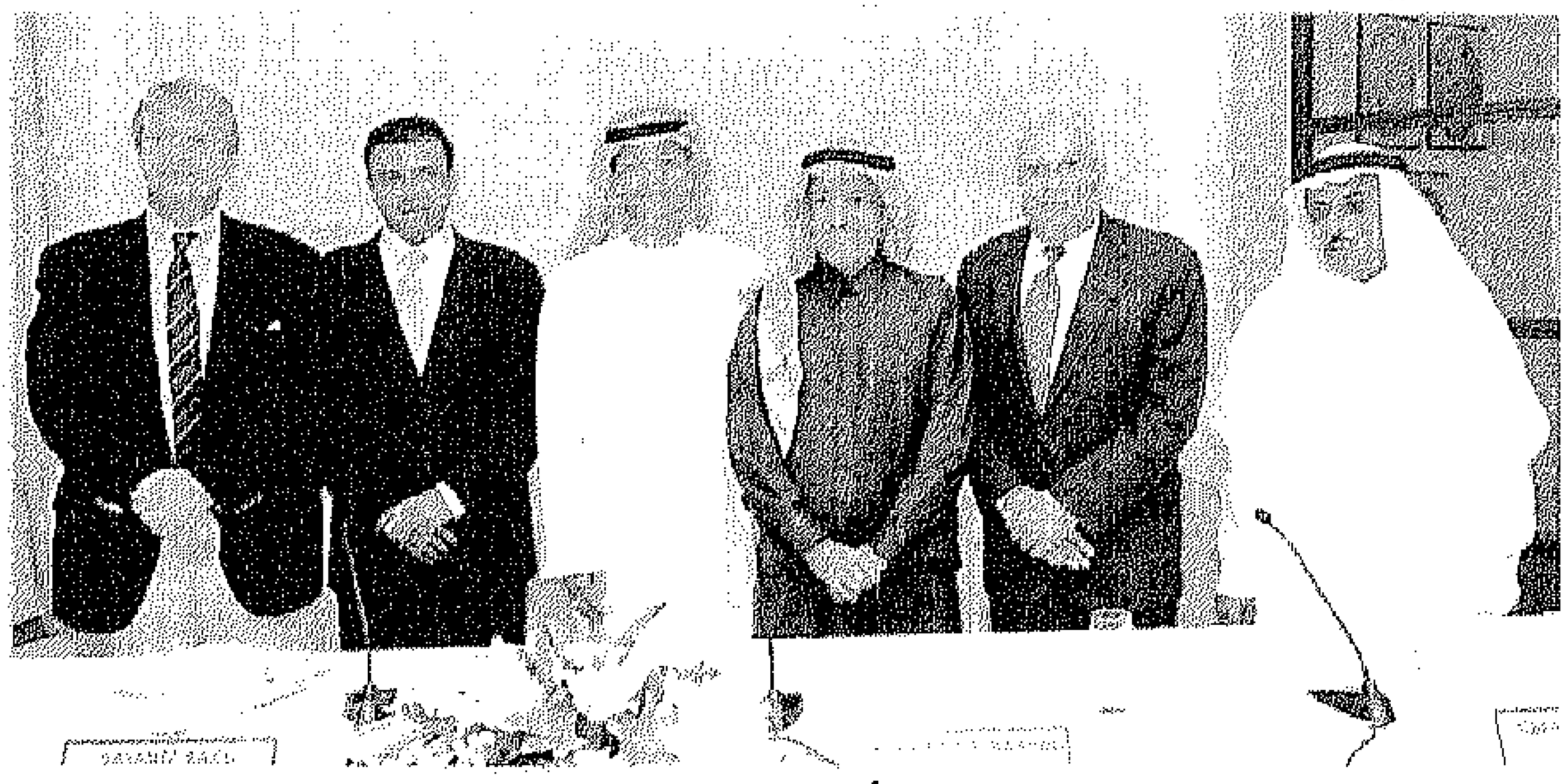
تشارك شركة "مبادلة" للتنمية، ضمن ائتلاف عالمي، في الاستثمار بقيمة 1,4 مليار دولار في تجمع شركات "ريليتيد" الأميركية العاملة في قطاع التطوير العقاري. ويتخذ هذا الاستثمار شكل المساهمة بحصص في رأس المال وحصص على شكل سندات للدين. وكانت 3 مؤسسات عالمية، من ضمنها شركة "مبادلة" للتنمية ومجموعة العليان، قامت بالاستثمار من خلال تملك حصص في شكل سندات للدين. كما قامت كل من مؤسسة غولدمان ساكس ومؤسسة إم إس دي كابيتال بشراء حصص رأسمالية بنسبة 7,5 في المئة في تجمع ريليتيد.

واعتبر الرئيس التنفيذي والعضو المنتدب لـ"مبادلة" **خلدون خليفة المبارك** أن "الاستثمار في تجمع شركات ريليتيد يتناسب تماماً مع التوجهات الاستثمارية للشركة"، مضيفاً: "تجمع بين "مبادلة" و "ريليتيد" قواسم مشتركة كثيرة أهمها السعي للاستثمار في مشاريع متميزة وفريدة ولها قيمة وجدوى اقتصادية على المدى الطويل".

من جهته، وصف رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لـ "تجمع ريليتيد" **ستيفن روس** هذه الصفقة الاستثمارية بـ"الخطوة التاريخية التي من شأنها أن تعيننا على كتابة فصل جديد في مسيرة التجمع نحو النمو". وأكد أن "مجموعة المستثمرين التي تم اختيارها بعناية سوف تساعد التجمع على تعزيز موقعه كأحد أكبر المؤسسات العاملة في تطوير وإدارة وتمويل الوحدات العقارية الراقية".

ويعكف تجمع شركات "ريليتيد" حالياً على تنفيذ العديد من المشاريع المهمة في الولايات المتحدة، أبرزها مشروع غراند أفينيو وهو عبارة عن مشروع تطوير عقاري مؤلف من 3 مناطق سكنية في مدينة لوس أنجلوس وعلى مساحة تبلغ نحو 3,6 ملايين قدم مربع وبتكلفة إجمالية تصل إلى نحو 3 مليارات دولار. أما مشروع منتجع قرية ستوماس فسُيقام على منطقة مساحتها 3,2 ملايين قدم مربع. كما يتم تطوير مشروع سيتي نورث وهو عبارة عن منطقة سكنية وتجارية في مدينة فينيكس في ولاية أريزونا على مساحة تبلغ نحو 6,3 ملايين قدم مربع، ومشروع محطة موينيهان في مدينة نيويورك على أرض مساحتها 7,5 ملايين قدم مربع.

"مجموعة دبي المالية" تتملّك 60 في المئة من بنك طيب



خلال الأعلان عن الصفقة

أعلنت كل من "مجموعة دبي المالية" و"بنك طيب"، عن إتمام صفقة شراء 60 في المئة من أسهم "بنك طيب" من قبل "مجموعة دبي المالية"، العضو في "دبي القابضة".

وفي إطار الصفقة، تمت إعادة هيكلة مجلس إدارة البنك، حيث إنتخب **سعود باعلوي**، رئيس مجلس إدارة مجموعة دبي، رئيساً لمجلس إدارة بنك طيب، في حين يواصل **إقبال ممداني** مهامه كنائب لرئيس مجلس الإدارة. وتمّ تعيين خمسة أعضاء جدد في مجلس الإدارة من قبل "مجموعة دبي المالية"، كما سيضم مجلس الإدارة أربع شخصيات من أعضاء مجلس الإدارة السابق.

وقال رئيس دبي القابضة، **محمد القرقاوي**، "يتماشى هذا الاستثمار الستراتيجي مع التزام دولة الإمارات بدعم عمليات التكامل الاقتصادي الإقليمي، والاستثمار في تنمية قطاع الأعمال المصرفية في المنطقة.

وقال الرئيس السابق لمجلس إدارة بنك طيب، **عبد العزيز الراشد** "إنني أعتز بقيادة مسيرة بنك طيب للوصول إلى هذا الإنجاز النوعي الذي نشهده اليوم، وكلي ثقة أن البنك سيواصل نموه على الصعيد الإقليمي والعالمي بقيادة رئيس مجلس إدارته الجديد **سعود باعلوي**".

بدوره قال **سعود باعلوي** "لدينا كل الثقة، بخلق فرص نمو جديدة لبنك طيب في البحرين ودبي، وتعزيز أعماله في الأسواق التي يركّز عليها بما في ذلك دول مجلس التعاون الخليجي، الهند، كازاخستان، تركيا، ومنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا".

بدوره قال نائب رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لبنك طيب **إقبال ممداني**، "أن وجود مجموعة دبي المالية كشريك ستراتيجي، سيساعد البنك على تحقيق معدلات نمو كبيرة لعملياته في كافة تلك الدول".

"فيرلاين الإمارات" تطلق عملياتها في دبي

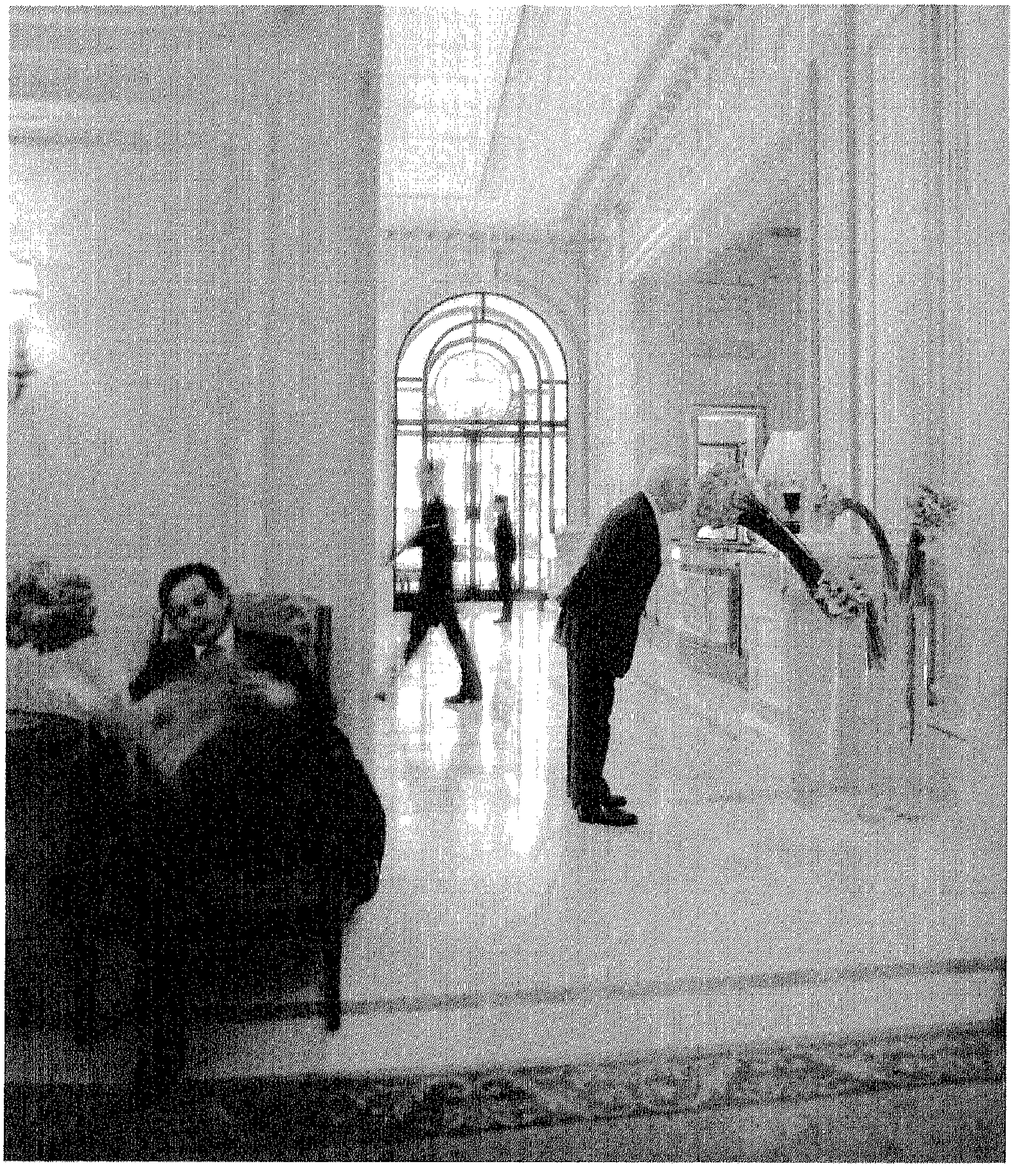
تمّ إطلاق شركة "فيرلاين الإمارات" للقوارب، التابعة لمجموعة شركات الغيث، في دولة الإمارات العربية المتحدة. وستعمل الشركة من مكتبها الخاص في نادي دبي مارينا لليخوت الجديد، الذي يعتبر الأول بين مكاتب عدة تعتزم الشركة إطلاقها في منطقة الشرق الأوسط خلال العامين المقبلين وتحديداً في البحرين وقطر وعمان والمملكة العربية السعودية.

وقال الرئيس التنفيذي لشركة "فيرلاين الإمارات" **توماس كاستيغن**: "سنقدم من مكتبنا في دبي مارينا خدمات من الدرجة الأولى لبيع اليخوت وخدمات ما بعد البيع إضافة إلى خدمات فيرلاين للتأجير العارض".

بالاهتمام اللازم تزهّر

البسمة في كلّ المواسم

© 2007 Four Seasons Hotels Ltd.



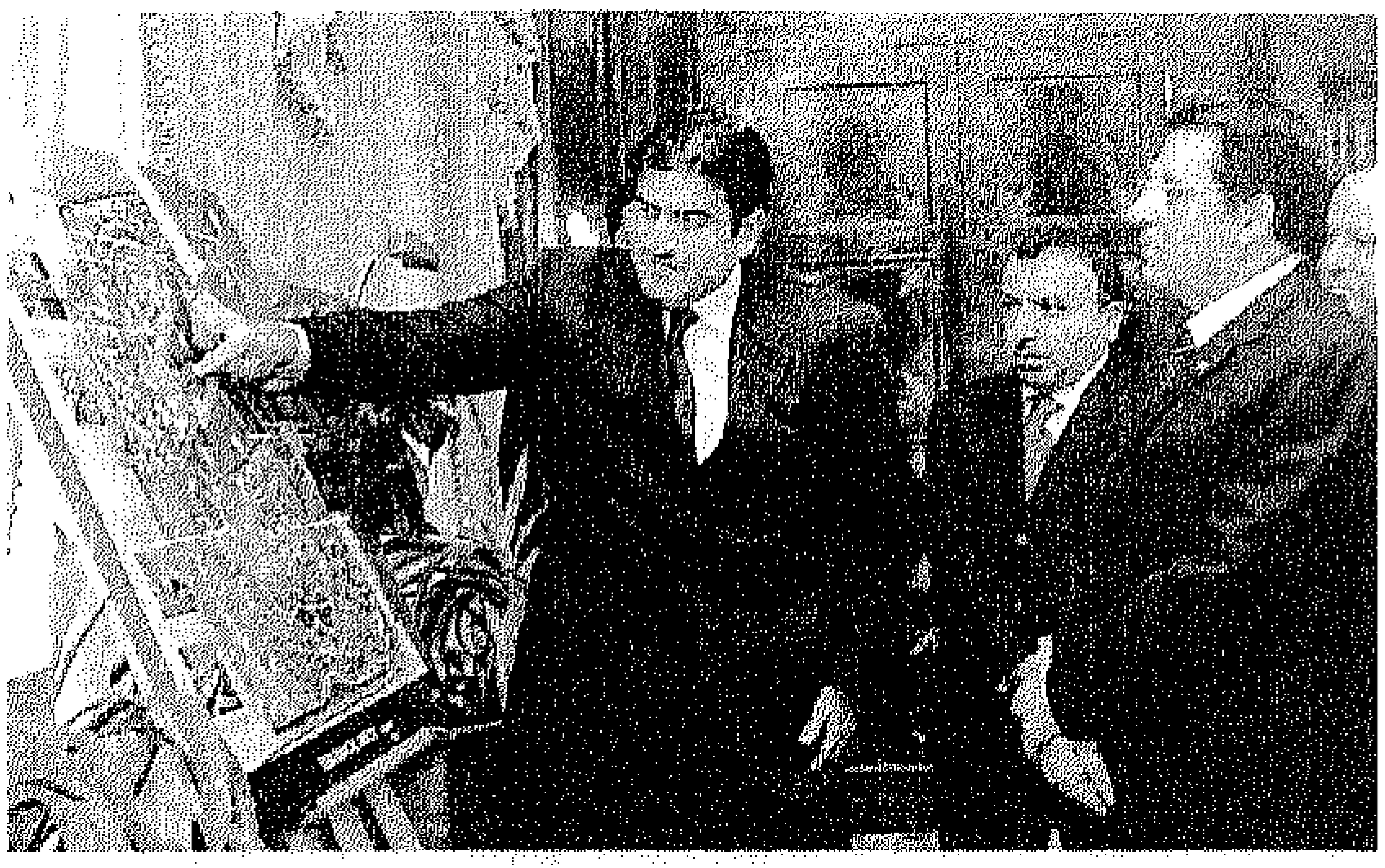
FOUR SEASONS

Hotels and Resorts

إحساسك بالحياة في عزّها

اتصل بمستشارك السياحي أو قم بزيارة موقعنا على الإنترنت: www.fourseasons.com

"مرفأ تونس المالي الدولي" أحدث مشاريع "بيت التمويل الخليجي"



الرئيس بن علي يطلع على مكوّنات المشروع من عصام جناحي

أبدى الرئيس زين العابدين بن علي اهتماماً بالغاً بمشروع "مرفأ تونس المالي الدولي"، الذي تنفّذه "مؤسسة بيت التمويل الخليجي"، وذلك خلال استقباله رئيس المؤسسة **عصام جناحي** منتصف ديسمبر الماضي، حيث اطلع على أهداف المشروع ومكوّناته المتمثلة في إقامة مركز مالي ومركز للمؤتمرات، إلى جانب مركز تجاري ومعهد للأعمال، وتوفير نحو 16 ألف فرصة عمل جديدة في مركز مالي دولي هو الأول من نوعه في أفريقيا.

إثر زيارته قصر الرئاسة في قرطاج، عقد رئيس "مؤسسة بيت التمويل الخليجي" (البحرينية) **عصام جناحي** لقاء مع ممثلي وسائل الأعلام تحدث فيه عن المشروع الذي تبلغ كلفته نحو 3 مليارات دولار.

وأشار إلى أن هذا المشروع لم يكن وليد الساعة، كما لم يكن اختيار تونس وليد صدفة. فقد سبق وجرى التوقيع على مذكرة تفاهم بين الحكومة التونسية و"بيت التمويل الخليجي" قبل 9 أشهر، إيماناً من "بيت التمويل الخليجي" بأنّ تونس تتمتّع بمزايا كثيرة تؤهلها لاستضافة مرفأ مالي دولي، وفي مقدم هذه المزايا مناخ الاستقرار الأمني والسياسي والاجتماعي الذي تنعم به تونس، إلى جانب اقتصاد قوي يملك قدرات تنافسية جعلته يتصدّر بلدان المنطقة، مع الإشارة إلى أنّ تونس عضو في منظمة التجارة العالمية، وهي أول بلد جنوب المتوسط يوقّع اتفاق شراكة مع الاتحاد الأوروبي ويقيم منطقة للتبادل الحر بين تونس وأوروبا. يعزز ذلك كله ما تملكه تونس من موارد بشرية ذات كفاءة عالية، وبنية تحتية حديثة وشبكات اتصالات متطوّرة.

وأضاف **جناحي**: "من المهم أن تتواجد في تونس منطقة مالية ذات مستوى عالمي، تساعد على بروز مركز مالي عالمي في منطقة شمال أفريقيا، وهذا ما نسعى إليه من خلال مشروع "مرفأ تونس المالي الدولي" الذي سيلعب دوراً محورياً كمنطقة مركزية للبنوك الأجنبية والأنشطة المالية في تونس. وهذا المشروع هو أحدث إضافة إلى سلسلة المشاريع التي ينفّذها "بيت التمويل الخليجي". وهو يقوم على مساحة 450 هكتاراً ويضم المكونات الآتية: مركز للشركات من مختلف الجنسيات، مركز للاستثمارات المصرفية، مركز للتأمين والتأمين التكافلي ومركز للتداول المالي. كما يضم المشروع مجمّعاً تجارياً وسكنياً، وجامعة لتدريس العلوم المصرفية والمالية وإدارة الأعمال، ومرافق رياضية وترفيهية منها ناد بحري وملعب رياضي وملعب للغولف".

"بيت التمويل الخليجي": منطقة اقتصادية في الهند بـ 10 مليارات دولار

وقّع "بيت التمويل الخليجي" اتفاقية مع حكومة ولاية مهارشترا الهندية لإنشاء منطقة اقتصادية بالقرب من مدينة مومباي، العاصمة المالية والتجارية للهند. وجاءت هذه الخطوة بعد أن تمكّن البنك في وقت سابق من جمع 630 مليون دولار كاستثمارات خليجية في مدينة الطاقة في الهند، وهي أحد مكونات المشروع الأربعة والتي تضم أيضاً مدينة مومباي للاتصالات ومدينة مومباي للبرمجيات ومدينة مومباي الترفيهية.

وأشار رئيس مجلس إدارة "بيت التمويل الخليجي" **عصام جناحي** إلى أنه يجري حالياً استثمار نحو 400 مليون دولار لإنشاء البنية التحتية في منطقة التطوير الاقتصادية، لافتاً إلى أن "المنطقة ستركّز على قطاعات الطاقة والبرمجيات والاتصالات" التي وصفها بأنها أهم القطاعات التي ساهمت في دفع عجلة الاقتصاد الهندي، و"ستجتذب استثمارات تفوق قيمتها الـ 10 مليارات دولار".

وأكد **جناحي** إقبال المستثمرين الخليجيين على ضخ المزيد من الاستثمار في الاقتصاد الهندي الذي يعتبر أكثر الاقتصادات تأثيراً وقوة في القارة الآسيوية، موضحاً أن حكومة ولاية مهارشترا قدمت تسهيلات لجذب المزيد من الاستثمارات الأجنبية.

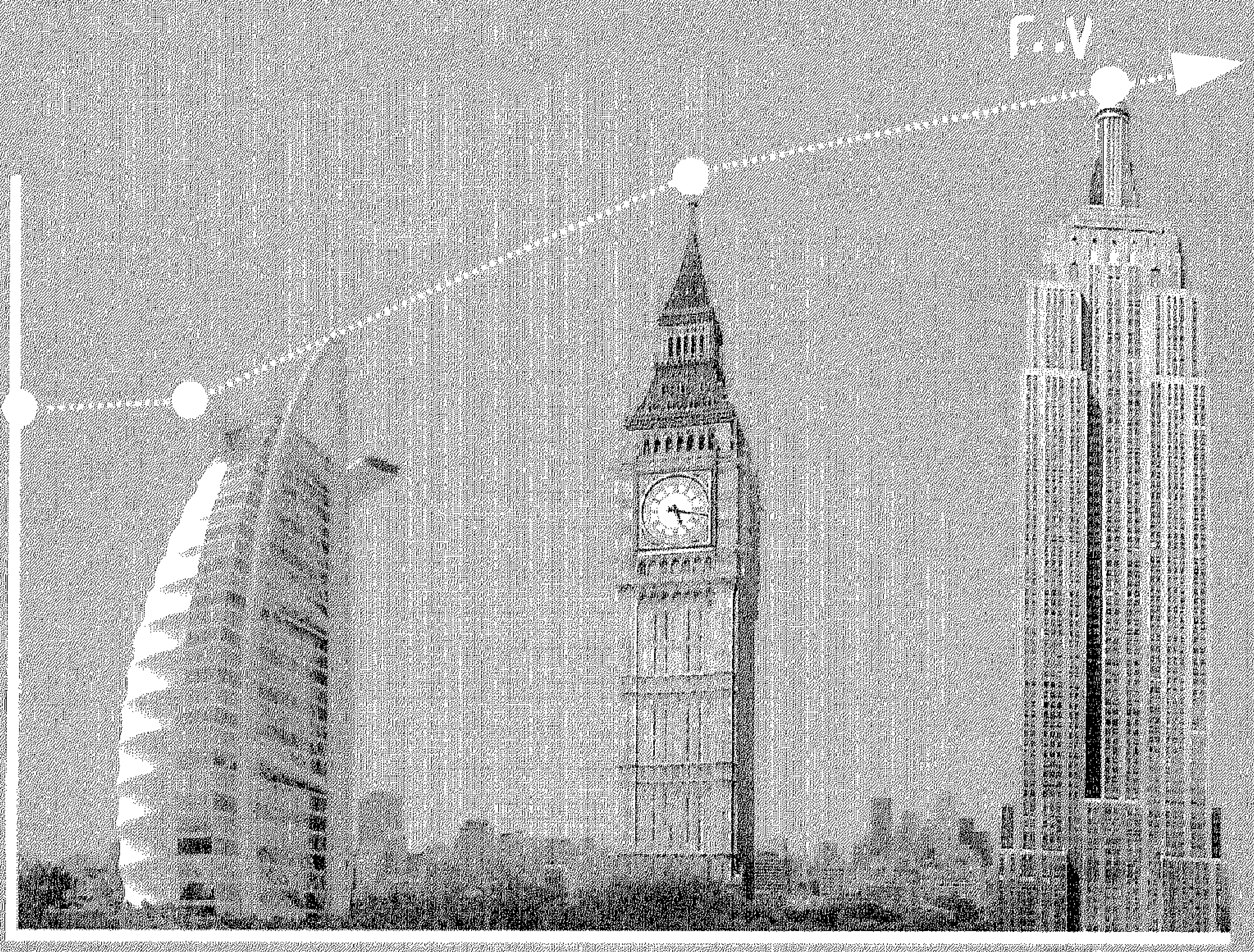
وسيمتد تنفيذ منطقة التطوير الاقتصادية على فترة تتراوح من 3 إلى 5 سنوات، وستُقام على مساحة 1600 هكتار. ويأتي مشروع تطوير المدينة الاقتصادية بعد نحو عام واحد من توقيع اتفاقية مشابهة مع حكومة ولاية مهارشترا لتطوير مدينة الطاقة.

سيراميك من ألمانيا لـ"درة البحرين"

عينت "درة البحرين"، أكبر منتجع فاخر سكني وتجاري شامل في مملكة البحرين، وكالات "سيار" التجارية البحرينية لتكون المورّد الحصري لأدوات السيراميك من الشركتين الألمانيتين الرائدتين "فيلوري أند بوش" و"رونان ديتش" وذلك ضمن صفقة بلغت قيمتها 2,9 مليون دينار بحريني.

وتلتزم وكالات "سيار" التجارية بتزويد المشروع الذي تبلغ كلفته 6 مليارات دولار بسيراميك الحمامات من هاتين الشركتين ذات الشهرة العالمية والعلامة التجارية المتميزة في أوروبا بإنتاج أفخر وأحدث تصاميم السيراميك. وتزيد خبرة هاتين الشركتين في ما بينهما على 250 عاماً في تصميم الأدوات الصحية على نطاق العالم.

ويقول الرئيس التنفيذي لـ"درة البحرين" **جاسم الجودر**: "إن هذا الاختيار يؤكد سعينا لخلق جو من الرفاهية في جميع الفيللات التي نشيّدها. ويردّ على تطلعات عملاء "درة البحرين" التي تعمل لضمان منزل حديث فريد من نوعه لجميع ملاك البيوت".



الأولى عالمياً
في إدارة صناديق الإستثمار
على مدى ثلاث سنوات

صندوق المجموعة المالية هيرميس مصر
العائد ٣٧٩,٩٣٪ في خلال ثلاث سنوات

إنضم الى شركة تداول الأوراق المالية الاولى في الشرق الأوسط وبخبرة اكثر من عشرون عاماً.

المجموعة المالية - هيرميس
EFG HERMES
أتصل بنا علي: ٨٠٠١٢٣٤٥٦٦

الوساطة في الأوراق المالية - إدارة الأصول - الإستثمار المباشر - بنك الإستثمار
الإدارة: برج المملكة - الطابق ٢٢ مكتب ٢٢٠٤ - العليا - الرياض

www.hermesonline.com.sa
ترخيص هيئة السوق المالية رقم ٣٧-٠٦٠١١

تأسيس "أرزاق القابضة" برئاسة الشيخ طارق القاسمي

برأس مال 40,8 مليون دولار انطلقت شركة "أرزاق القابضة" من الإمارات كشركة مساهمة خليجية هدفها الاستفادة من النمو الذي تشهده منطقة الخليج العربي. واختارت لجنة مؤسسي الشركة الشيخ طارق بن فيصل القاسمي رئيساً لمجلس إدارتها. وضمت قائمة مؤسسي الشركة نخبة من رجال الأعمال والمؤسسات في المنطقة ومنها: مجموعة كانو، زعبيل للاستثمار، يونايتد القابضة، سعود المحدودة، جيبكا المحدودة وشركة المساهمات الاستثمارية.

وإذ عبّر الشيخ طارق القاسمي عن امتنانه لثقة المساهمين باختياره رئيساً للشركة، تمنى أن تتخذ "أرزاق القابضة" موقعاً متميزاً بين مجموعة شركات الاستثمار القيادية في المنطقة. وأوضح أن "السوق مليئة بالفرص الاستثمارية، إلا إنها في الوقت نفسه تمتلئ بالمستثمرين وأصحاب الأموال. وبالتالي فإن التحدي ليس في الاستثمار بالفرص الاستثمارية بل بإيجاد أفضلها وتوظيفها بالشكل الأمثل الذي يعود بالنفع على الشركة ومساهميها".

الشيخ طارق بن فيصل القاسمي

وحول مجالات العمل التي تستهدفها الشركة الجديدة، أشار القاسمي إلى عزم "أرزاق" ضخ 136 مليون دولار في العام 2008، ضمن مجالات وقطاعات اقتصادية متنوعة، مالية، صناعية وعقارية مع التركيز على منطقة الخليج.

"الإمارات للألمنيوم" تستكمل صفقة تمويل بـ 4,9 مليارات دولار

استكملت شركة "الإمارات للألمنيوم" (إيمال)، وهي مشروع مشترك بين شركة "مبادلة للتنمية" وشركة "ألومنيوم دبي" (دوبال)، صفقة تمويل مصرفي بقيمة 4,9 مليارات دولار. وسيتم في مرحلة لاحقة إطلاق صفقة تمويل أخرى بقيمة 2 مليار دولار ليصل بذلك إجمالي التمويل للمشروع إلى نحو 7 مليارات دولار. وتعدّ الصفقة الحالية الأضخم في المنطقة حتى الآن، وقد قام كل من "سيتي غروب" و"سوليفان آند كروموبل" بدور المستشار المالي والقانوني للصفقة.

وقال المدير التنفيذي والعضو المنتدب في شركة "مبادلة للتنمية" ورئيس مجلس إدارة "إيمال"، **خلدون المبارك**: "يعدّ مشروع مصهر الألمنيوم خطوة مهمة ورئيسية في بناء قطاع صناعي قوي والذي تسعى إليه أبوظبي ضمن جهودها الرامية إلى إرساء اقتصاد متنوع ومستدام".

ومن جهته، قال الرئيس التنفيذي لـ"دوبال" ونائب رئيس مجلس إدارة "إيمال"، **عبد الله بن كلبان**: "إن كلاً من "دوبال" و"مبادلة" تمتلكان خبرات قوية في ما يتعلق بابتكار وتنفيذ المشاريع الناجحة التي تتجاوز كل التوقعات، وهذا يولد الثقة لدى المستثمرين".

ويأتي هذا التمويل تلبية لاحتياجات المرحلة الأولى من خطة "إيمال" لبناء مصهر ألمنيوم بطاقة إنتاجية تبلغ 700 ألف طن سنوياً في ميناء ومنطقة خليفة الصناعية في أبوظبي. وعند الانتهاء من ترتيب التمويل الإضافي الخاص بالمرحلة الثانية للمشروع، ستكون "إيمال" أكبر مصهر مستقل للألمنيوم في العالم، بطاقة إنتاجية سنوية تبلغ 1,4 مليون طن من الألمنيوم.

وكانت "إيمال" بدأت العمل في مطلع العام الحالي على تنفيذ المرحلة الأولى للمصهر في منطقة الطويلة في أبوظبي.

ويمثل مشروع المصهر الخطوة الأولى لإمارة أبوظبي نحو المشاركة في صناعة الألمنيوم لتنضم إلى المنتجين الإقليميين والدوليين الرئيسيين. ومن المفترض أن يبدأ إنتاج المصهر في العام 2010.

"مواصفات" تمنح علامة الجودة لـ "سيراميك رأس الخيمة"

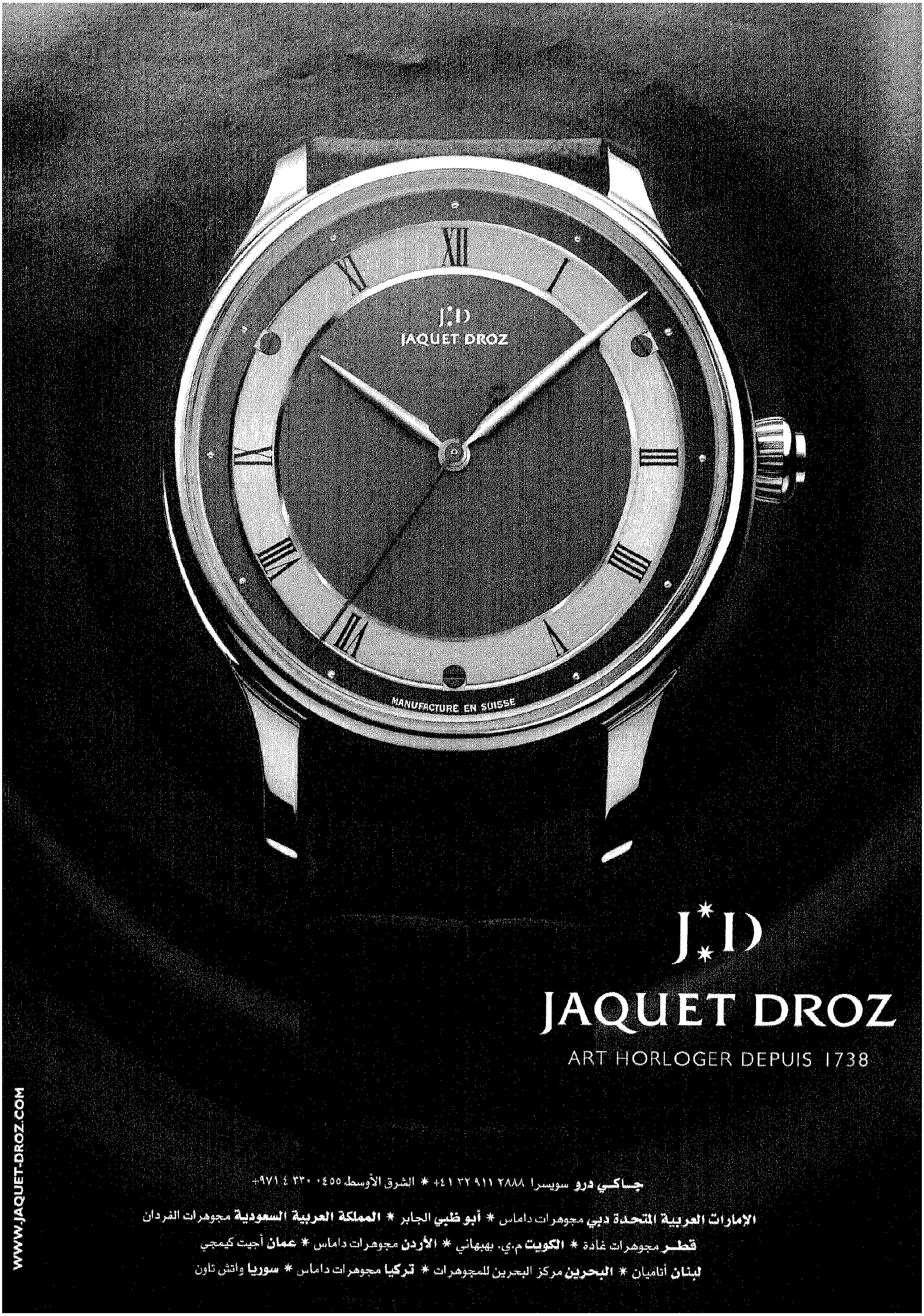
منحت هيئة الإمارات للمواصفات والمقاييس "مواصفات" علامة الجودة الإماراتية لمنتجات مصنع "سيراميك رأس الخيمة"، الذي يعتبر الأول في الحصول على علامة الجودة الإماراتية في مجال السيراميك.

وقال مدير عام الهيئة، **وليد المنصوري**: "جاءت هذه الخطوة في ظل ستراتيجية الدولة للارتقاء بجودة المنتج الوطني، وعولمة التجارة"، مشيراً إلى أن الهيئة هي المرجع الوحيد والمخوّلة قانونياً بإصدار المواصفات القياسية المعتمدة في الدولة. كما أكد على ضرورة الإسراع في تطبيق علامة الجودة الإماراتية لتكون دولة الإمارات إحدى الدول الرائدة ضمن دول مجلس التعاون الخليجي في هذا المجال.

ومن المتوقع أن تستقطب علامة الجودة الإماراتية، على الرغم من كونها غير إجبارية، 50 في المئة من المنتجات المصنّعة محلياً خلال الأشهر المقبلة وأن يتضاعف الرقم في العام 2008. وتتبع هيئة الإمارات للمواصفات والمقاييس آلية خاصة مع الشركات والمصانع الوطنية التي ترغب في الحصول على علامة الجودة لوضع شعارها على المنتجات المحلية.

ويتم ذلك من خلال برنامج مشترك بين المتخصصين والخبراء في الهيئة والمعنيين في الشركة للتأكد من مطابقة المنتج لنظم الجودة والمواصفات القياسية المعتمدة ليتم بعدها إصدار قرار منح علامة الجودة لهذا المنتج.

وتجدر الإشارة الى أن المنتجات التي تحصل على العلامة ستجد تسهيلات كبيرة لدى انسيابها في أسواق دول مجلس التعاون الخليجي والدول الأخرى استناداً إلى الاتفاقيات الثنائية التي أبرمتها الهيئة مع العديد من الدول العربية والأجنبية والتي تعترف بعلامة الجودة الإماراتية.


J D
JAQUET DROZ
MANUFACTURE EN SUISSE
J D
JAQUET DROZ
ART HORLOGER DEPUIS 1738
WWW.JAQUET-DROZ.COM
جـاكـي درو سويسرا ٢٨٨٨ ٩١١ ٣٢ ٤١+ * الشرق الأوسط ٠٤٥٥ ٣٣٠ ٤ ٩٧١+
الإمارات العربية المتحدة دبي مجوهرات داماس * أبو ظبي الجابر * المملكة العربية السعودية مجوهرات الفردان
قطـر مجوهرات غادة * الكويت م.ي. بهبهاني * الأردن مجوهرات داماس * عمان أجيت كيمجي
لبنان أتاميان * البحرين مركز البحرين للمجوهرات * تركيا مجوهرات داماس * سوريا واتش تاون

مصر: 12 مليار دولار الاستثمارات الإماراتية المتراكمة

الوزير رشيد محمد رشيد

أكّد وزير التجارة والصناعة المصري المهندس رشيد محمد رشيد أن مناخ التجارة والاستثمار بين مصر والإمارات شهد تحسناً كبيراً، لافتاً إلى أن مجمل الاستثمارات الإماراتية التراكمية في مصر بلغت حتى اليوم نحو 12 مليار دولار. كلام الوزير المصري جاء خلال لقاء غير رسمي مع الصحافة عقد على هامش زيارته دولة الإمارات، حيث التقى رئيس الدولة الشيخ خليفة بن زايد آل نهيان ناقلاً إليه رسالة من الرئيس المصري محمد حسني مبارك تتعلق بالعلاقات المصرية الإماراتية وتشمل دعوة الإمارات للمشاركة في المؤتمر الذي سيعقد في شرم الشيخ في شهر يناير الجاري. كما تناول اللقاء أيضاً ملف القمة العربية الإقتصادية التي من المنتظر أن تعقد نهاية العام 2008 ويجري حالياً الإعداد لها.

وعن الواقع الإستثماري بين الإمارات ومصر أشار رشيد إلى إيجابيات عدة تحققت خلال الفترة الأخيرة أبرزها: زيادة الإستثمارات الإماراتية وزيادة حجم التجارة بين مصر والإمارات نتيجة المتغيّرات التي يمر بها البلدان. ولفت إلى أن "مصر تمر بمرحلة إصلاح إقتصادي كبير بدأ في العام 2004، إذ التزمت الحكومة بأجندة إصلاحات إقتصادية حقيقية توزّعت على كافة القطاعات وشملت: الهيكل التمويلي أو الهيكل الضرائبي والبنوك وخصخصة الشركات وإعادة تأهيل منظومة التنمية البشرية. وانعكست هذه الإصلاحات على مستوى النمو الذي ارتفع من 3 في المئة إلى أكثر من 7 في المئة حالياً".

وأضاف: "إن احتياطي المصرف المركزي وصل إلى مستوى قياسي والعملة المصرية تعتبر اليوم في أحسن أحوالها. أما على صعيد الإستثمارات، فقد ارتفع معدّل الإستثمارات الأجنبية المباشرة من 400 مليون دولار خلال العام 2003 إلى نحو 11 ملياراً خلال العام المالي الماضي. أما الإستثمارات الإماراتية في مصر فبلغ حجمها التراكمي حتى اليوم نحو 12 مليار دولار لتكون الإمارات بذلك المستثمر الأجنبي الأوّل في مصر خلال العامين الماضيين في حين كانت الإستثمارات الأوروبية هي المتصدّرة قبل ذلك."

وشملت الإستثمارات الإماراتية كافة القطاعات تقريباً سواء المواصلات أو التنمية العقارية أو السياحة أو الصناعة أو البنوك أو الشركات الإستثمارية. وأشار رشيد إلى بعض الصفقات الإماراتية الكبرى التي أبرمت في مصر مثل صفقة شركة "إتصالات" التي بلغت نحو 3,5 مليارات دولار و"إعمار" التي بلغت أكثر من مليار ونصف المليار دولار و"دبي هولدينغ" بقيمة 1,1 مليار دولار.

وبحسب وزير التجارة والصناعة المصري فإن هذه المؤشّرات تدلّ على أن السياسة التي انتهجتها الحكومة المصرية في تحوّلها إلى اقتصاد سوق حرة وفسح المجال للقطاع الخاص وإعادة دور الدولة كمنظّم ومروّج للإستثمار، كان لها دور مباشر على العلاقات الإستثمارية بين الإمارات ومصر.

وفي هذا الإطار أكّد الوزير المصري أن أولويات الحكومة للمرحلة المقبلة سوف تركّز على التعديل المستمر في القوانين والتشريعات بما يخدم المناخ الإستثماري، وإعطاء أولوية للتنمية البشرية التي تشمل التعليم والصحة والتدريب والتأهيل وتطوير البنى التحتية والعمل على تحقيق نظام مالي متوازن. "نحن بحاجة لخلق 750 الف وظيفة ورفع مستوى المعيشة ورفع مستوى الخدمات وكل هذه الأمور سوف تكون نتيجة الإصلاحات التي سنعمل على تحقيقها."

من جهة ثانية، وحول تأثير انخفاض سعر الدولار الحاصل حالياً على الإقتصاد المصري، أشار إلى أن الظروف الخارجية هي ظروف صعبة لأن هذا الإنخفاض له آثار سلبية على التضخّم وهو يبلغ حالياً نحو 9 في المئة كما أن انخفاض سعر الدولار وارتفاع سعر الجنيه يؤثّران سلباً على الصادرات والسياحة التي تعتبر مصادر دخل رئيسية في مصر. ولفت في الوقت نفسه إلى أن الإقتصاد المصري لم يتراجع حتى الآن، "لكن لو لم يكن هذا الواقع موجوداً لكُنا تقدّمنا بشكل أكبر".

وأشار الوزير المصري أخيراً إلى دعم الحكومة قطاع الطاقة في مصر، مؤكداً أنه يشكّل عبئاً ليس سهلاً، إذ ارتفع هذا الدعم بنسبة 20 في المئة لتبلغ تكلفته 53 مليار جنيه أي ما يوازي 10 مليارات دولار تقريباً.

"نعيم المصرية" تتملك حصة حاكمة في "نعيم السعودية"

أعلنت شركة "النعيم القابضة" للاستثمارات بدء خطوات إستحواذها على حصة حاكمة في شركة "نعيم المملكة العربية السعودية".

وقال رئيس اللجنة التنفيذية لشركة "النعيم القابضة" هاني توفيق "إن الحصة المستهدفة تصل إلى حدود 80 في المئة من رأسمال الشركة وذلك مقابل 5 مرات مضاعف ربحية الشركة المتوقع للعام 2008 على أن يتم تنفيذ الصفقة بالتوازي مع تحقيق هذه الارباح.

وعلى ضوء هذا التوجه، قرر مجلس ادارة الشركة إلغاء القرار السابق، بزيادة رأسمال الشركة من 240 مليون الى 320 مليون دولار، لتمويل عمليات التوسع في أسواق منطقة الخليج العربي".

وعزى توفيق التراجع عن هذا القرار الى توافر السيولة اللازمة لتنفيذ العملية من ايرادات بيع حصة الشركة في البنك الوطني المصري والتي تزيد قيمتها عن 100 مليون دولار.

وأشار الى أن "مجلس إدارة النعيم القابضة قرر البدء في تنفيذ برنامج طرح شهادات الايداع الدولية الخاصة بالشركة في بورصة لندن عبر التنسيق مع بنك أوف نيويورك، وهو ما يأتي ضمن إطار ستراتيجية الشركة الهادفة لتوسيع قاعدة المساهمين وتعزيزها عن طريق إتاحة الفرصة للمستثمرين في دول أوروبا وخاصة في المملكة المتحدة لشراء سهم الشركة من خلال بورصة لندن مباشرة دون اللجوء الى وسيط محلي".

يذكر أن "نعيم القابضة" تأسست في العام 2006 برأسمال مصرح به قدره 600 مليون دولار ورأسمال مدفوع قدره 240 مليون دولار، وهي شركة مساهمة مصرية تعمل بنظام المناطق الحرة.

صيرفة استثمارية

إدارة محافظ وأصول

وساطة إقليمية واستشارات

الاستثمار في الشركات الخاصة

www.shuaacapital.com

شعاع كابيتال ش.م.ع

نجعل المنطقة تعمل لصالحك

دبي - أبوظبي - مركز دبي المالي العالمي - الرياض - الدوحة - القاهرة - بيروت

المكتب الرئيسي: أبراج الإمارات، طابق ٢٨، دبي، الإمارات العربية المتحدة، هاتف: ٣٦٠٠ ٣٣٠ ٤ ٩٧١+

"القلعة" المصرية تستحوذ على 3 شركات تمهيداً لاطلاق "جذور القابضة"

أتمت "مجموعة القلعة للاستثمارات المالية" إجراءات الاستحواذ على 3 شركات تعمل في قطاع الصناعات الغذائية في صفقة بلغت قيمتها نحو 644 مليون جنيه.

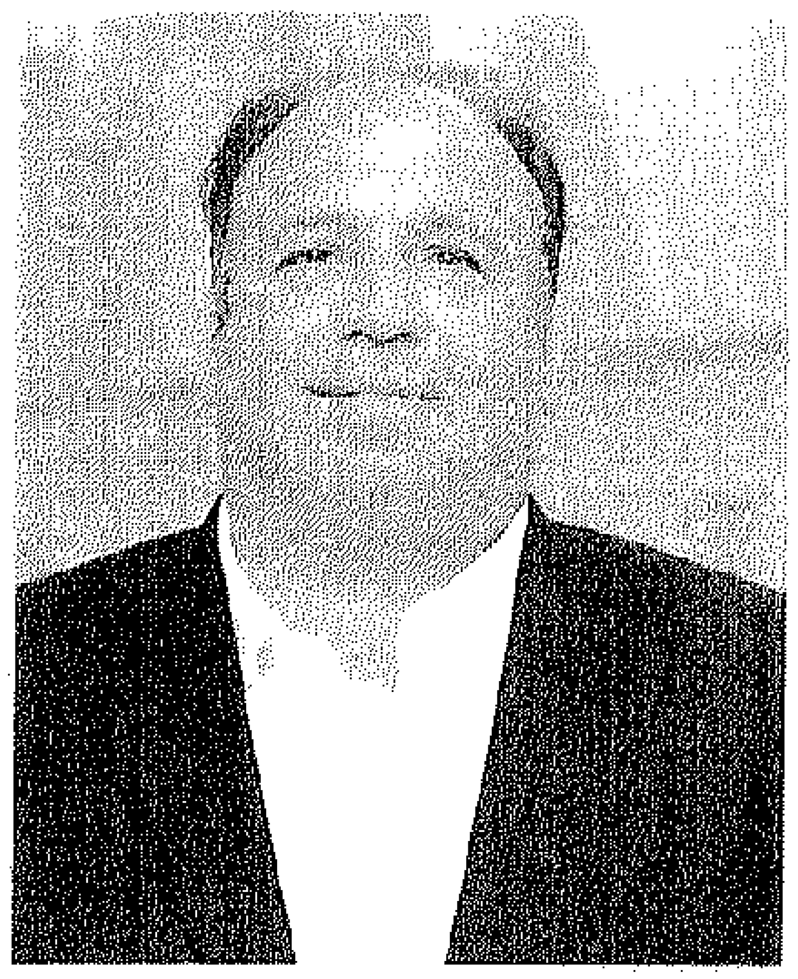
شملت الصفقة الاستحواذ على كامل أسهم شركة "الرشيدي الميزان" مقابل 330 مليون جنيه وشركة "مصر اكتوبر للصناعات الغذائية" مقابل 84 مليون جنيه وشركتي "النيل للصناعات الغذائية" و"إنجوي" مقابل 230 مليون جنيه.

وبهذه الاستحواذات يكتمل هيكل شركة "جذور القابضة" التي تعتزم المجموعة تأسيسها، حيث شهدت الفترة الماضية إستحواذ "القلعة" أيضاً على شركة "مزارع دينا" التابعة لعائلة عثمان أحمد عثمان مقابل 480 مليون جنيه.

ويبلغ رأس مال "جذور القابضة" المصدر والمدفوع نحو 230 مليون دولار على أن يرتفع إلى 300 مليون دولار العام المقبل (2008).

وسوف تضم الشركة القابضة 3 شركات تابعة، وهي: "مزارع دينا" التي تعمل في مجالات الانتاج الزراعي والحيواني والألبان، أما الشركة الثانية فسوف تعمل في مجال الصناعات الغذائية وستضم الشركات الثلاث التي تم الاستحواذ عليها مؤخراً.

أما في ما يخص الشركة الثالثة فستعمل في مجال الصناعات الغذائية التحويلية مثل السكر ولبن البودرة.



أحمد هيكل

في إطار خطتها للتوسّع "إتش سي" تستحوذ على 60 في المئة من "المجموعة الاقتصادية"

حسين شكري

أتمت شركة "إتش سي" - أحد بنوك الاستثمار العاملة في السوق المصرية - عملية استحواذها على 60 في المئة من أسهم "شركة المجموعة الاقتصادية" وهي إحدى الشركات الواعدة في مجال السمسرة في الأوراق المالية.

وقال حسين شكري، رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب للشركة، أن هذه الصفقة تأتي في إطار خطة "إتش سي" الطموحة للتوسع والتي شملت قيامها في العام الماضي بتأسيس شركة "الفطيم أتش سي" للعمل في مجال السمسرة في الأوراق المالية في الإمارات العربية المتحدة، وكذلك عزمها التوسع في مجال بنوك الاستثمار وإدارة الأصول في الإمارات والسعودية.

وقال لـ"الاقتصاد والأعمال" أن هذا الاستحواذ يمثل خطوة إيجابية تسهم في توسيع قاعدة عملاء الشركة، حيث تقدم الشركة خدماتها بشكل أساسي للشركات وصناديق الاستثمار المحلية والعالمية والأفراد ذوي الملاءة المالية العالية. وتضيف "المجموعة الاقتصادية" هذه الأنشطة بما تقدمه من خدمة متميّزة لمجموعة جديدة من العملاء.

وكان أداء "شركة المجموعة الاقتصادية" شهد الفترة الماضية نمواً ملحوظاً حيث استطاعت الشركة أن تحسن ترتيبها من المركز الرقم 67 العام 2005 من حيث قيمة العمليات المنفذة في البورصة المصرية إلى الترتيب الرقم 40 في العام 2006 لتصبح واحدة من أكبر 30 شركة خلال النصف الأول من العام 2007.

ويبلغ رأس مال "المجموعة الاقتصادية" للسمسرة المصرّح به 3 ملايين جنيه والمدفوع 1,45 مليون وتبلغ القيمة الدفترية لها مليوني جنيه، ويبلغ عدد العملاء من ذوي حسابات التداول النشطة في 30 يونيو الماضي نحو 1500 عميل، وحصلت الشركة مؤخراً على موافقة هيئة سوق المال لافتتاح 4 فروع جديدة لها في القاهرة والمحافظات.

يذكر أن شركة "إتش سي" للأوراق المالية والاستثمار تأسست في العام 1996 وتعمل في مجال بنوك الاستثمار والتداول وإدارة المحافظ حيث تبلغ الأصول التي تقوم بإدارتها حالياً نحو 7 مليارات جنيه، ونجحت الشركة خلال الأعوام الستة الماضية أن تكون أحد أكبر 5 شركات من حيث قيمة التداول في البورصة المصرية.

"جلوبل": 3 مشاريع وصندوق إستثماري في مصر

تستعد "شركة بيت الاستثمار العالمي" "جلوبل" لاطلاق صندوق إستثماري برأس مال يبلغ نحو 400 مليون دولار في السوق المصرية مطلع يناير الحالي.

في الوقت نفسه، تدرس الشركة إقامة 3 مشاريع بنظام الاستثمار المباشر عبر شركاتها التابعة في قطاعات الصناعة والخدمات والعقارات. وفي هذا الاطار، يستهدف الصندوق الجديد الاستثمار في السوق المالية، والشركات قبل طرحها وكذلك الشركات المدرجة والخاصة، ويتوزّع هيكل ملكية الصندوق بنسبة 90 في المئة لـ"بيت الاستثمار العالمي" و10 في المئة لمستثمرين كباراً.

وتجري الشركة حالياً مفاوضات مع شركات إستثمار مصرية عدة ترغب في طرح أسهمها وشركات أخرى بهدف شراء حصص فيها.

ويُذكر أن "شركة بيت الاستثمار العالمي" "جلوبل" خاضعة لرقابة "بنك الكويت المركزي" وهي تعمل في صناعة خدمات الاستثمار في عدد من دول المنطقة والتي تشمل أنشطة إدارة الاصول وإدارة المحافظ وخدمات الوساطة وتمويل الشركات وصناديق الاستثمار المباشرة.

"الديار القطرية" تؤسس شركة جديدة مع "آركابيتا"

ناصر الأنصاري

قامت شركة "الديار القطرية" للاستثمار العقاري بالاتفاق مع بنك آركابيتا بإنشاء شركة مشتركة متخصصة في خدمات البنية التحتية تحت إسم "شركة ديار لخدمات البنية التحتية" Diar Infra.

وتمّ تأسيس الشركة كشركة قطرية متخصصة في تطوير خدمات المرافق العامة لجميع المشاريع العقارية التي تملكها شركة "الديار القطرية" للاستثمار العقاري بالكامل أو جزئياً أو تشرف عليها. وتشمل هذه الخدمات: تبريد الأحياء العمرانية، معالجة مياه الصرف الصحي وإدارة المخلفات، تحلية المياه المالحة وحلول معالجة المياه، توليد الطاقة الكهربائية وحلول إدارة الطاقة، والاتصالات.

وستقوم شركة الديار لخدمات البنية التحتية بالتعاون مع بنك آركابيتا على إنشاء وامتلاك وتشغيل مرافق الخدمات التي يحتاجها مشروع لوسيل العقاري، على أن تقدم خدماتها في ما بعد لمشاريع عقارية أخرى في قطر وفي دول أخرى تتواجد فيها شركة "الديار القطرية".

"أملاك" أفضل شركة تمويل للعام 2007

ناصر بن حسن الشيخ

مُنحت شركة "أملاك" للتمويل جائزة أفضل شركة تمويل عقاري في حفل جوائز المال والأعمال الإسلامية للعام 2007. وهي تعتبر أكبر شركة مدرجة للتمويل العقاري في دولة الإمارات العربية المتحدة.

وأكد رئيس مجلس إدارة "أملاك" للتمويل **ناصر بن حسن الشيخ** "امكانية رفع تحديات طريق النجاح عبر الإستمرار في تقديم أفضل الخدمات للعملاء". منوّهاً بجهود موظفي الشركة وعملائها ومساهميها البالغ عددهم 35،755 مساهماً.

وبفضل إدراكها لأهمية توفير منتجات إسلامية عقارية، تلتزم شركة "أملاك" النهج الرامي إلى تطوير منتجات جديدة للعملاء، والانخراط في الجهود الهادفة إلى تعزيز الوعي على نحو واسع النطاق إزاء المنتجات المالية المتاحة لتمكين شريحة شاملة من العملاء من الانتفاع من خدمات تمويل العقارات.

هذا و منحت الجوائز وفقاً للأصوات التي أدلى بها قرّاء مجلة قطاع الأعمال والمال الإسلامي، والتقييم الأدائي للشركات المشاركة خلال الأشهر الـ12 الماضية.

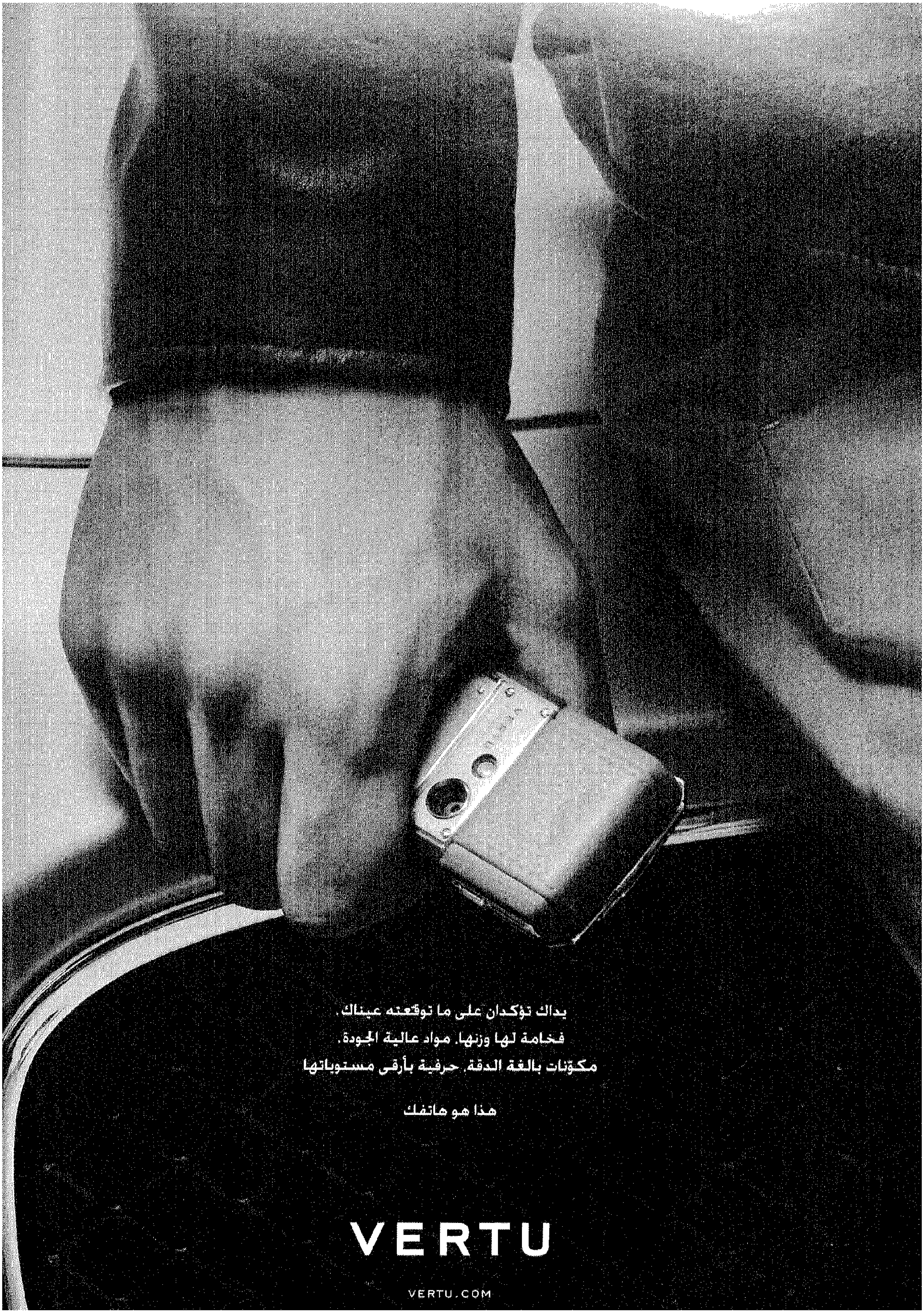
"سهل" تُباشر تمويل المساكن في السعودية

وليد بن عبد الرحمن المرشد

بعد نحو عام على تأسيسها، باشرت الشركة السعودية للتمويل الإسكاني (سهل) أعمالها في تمويل الراغبين بشراء الوحدات الإسكانية من ذوي الدخول المحدودة والمتوسطة في المملكة، "حيث ستعمل الشركة على تطوير وتقديم منتجات وخدمات التمويل الإسكاني المتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية لكل من المواطنين والمقيمين على حدّ سواء ولفترة سداد تصل إلى 25 سنة"، بحسب **وليد بن عبد الرحمن المرشد**، مدير مؤسسة التمويل الدولية (IFC) في السعودية ومسؤول الاستثمار الإقليمي في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، لافتاً إلى أن حجم الاستثمارات في قطاع التمويل الإسكاني في المنطقة العربية بلغ 7 مليارات ريال خلال السنوات الثلاث الاخيرة، منها 1،1 مليار ريال في دول الخليج.

وأضاف: "إن مشاركة IFC بمبلغ 100 مليون ريال من رأس المال التأسيسي لشركة "سهل"، والتي تعتبر المشاركة الأولى من نوعها في منطقة الخليج لنا، يحقق أحد أهم اهدافنا الستراتيجية المتمثل بدعم القطاع الخاص لتطوير قطاع التمويل الإسكاني في الأسواق الناشئة، لما لذلك من انعكاس على تنمية الاقتصاد الوطني وإرساء معايير عالمية لقطاع التمويل الإسكاني بهدف موازنة العرض والطلب في السوق الإسكانية، لاسيما في المملكة العربية السعودية التي تشهد فجوة في هذا المجال.

يُذكر أن "سهل" تأسست مطلع العام 2007 برأس مال ملياريّ ريال، من خلال تحالف رباعي يضم البنك العربي الوطني بنسبة 40 في المئة، شركة "دار الأركان للتطوير العقاري" بنسبة 15 في المئة، شركة "مملكة التقسيط" بنسبة 40 في المئة، ومؤسسة التمويل الدولية بنسبة 5 في المئة.


يداك تؤكدان على ما توقّعته عيناك.
فخامة لها وزنها. مواد عالية الجودة.
مكوّنات بالغة الدقة. حرفية بأرقى مستوياتها
هذا هو هاتفك
VERTU
VERTU.COM

VERTU
الجديد ASCENT | Ti
مصاغ من التيتانيوم الصلب. متمم بكريستال الصفير والسيراميك.
مزود بتكنولوجيا Vertu Fortress للنسخ الاحتياطي الأمن للبيانات. يقدم خدمة Concierge على مدار الساعة.
VERTU
المملكة العربية السعودية +٩٦٦ ٢ ٦٦٤٦٦٩٦ | الإمارات العربية المتحدة +٩٧١ ٤ ٣٥٥١١٠٥ | الكويت +٩٦٥ ٢٤١١٩٥٦ | قطر +٩٧٤ ٤٦٧٨٨٦٦ | البحرين +٩٧٣ ١٧ ٥٨١٠٠٤

"أوراسكوم للإنشاء والصناعة" تبيع قطاع الإسمنت لـ "لافارج" الفرنسية

في صفقة مفاجئة من المتوقع أن تترك آثاراً بعيدة المدى على هيكل وقوة مجموعة "أوراسكوم" المصرية المملوكة لعائلة ساويروس وقّعت شركة "أوراسكوم للانشاء والصناعة" - ذراع المجموعة في قطاع المقاولات والتشييد وصناعة مواد البناء - إتفاقية مع مجموعة "لافارج الفرنسية" تبيع بموجبها "أوراسكوم" قطاع الاسمنت التابع لها إلى المجموعة الفرنسية مقابل 8,8 مليارات يورو نحو 12,9 مليار دولار، كما تتضمن الصفقة - التي تعدّ الاكبر حجماً في تاريخ القطاع الخاص والبورصة المصرية - تحويل قروض بنكية تقدر بنحو 2 مليار دولار مدينة بها "أوراسكوم" للانشاء والصناعة لبنوك مصرية وعالمية الى شركة "لافارج" التي تلتزم بسدادها في وقت لاحق.

وحسب بيان صادر عن "أوراسكوم" حصلت "الاقتصاد والأعمال" على نسخة منه ينص عقد الاتفاق على إتمام الصفقة خلال يناير الجاري في بورصة القاهرة شرط الحصول على موافقة مساهمي شركة "أوراسكوم للانشاء والصناعة" عبر جمعية عمومية غير عادية كانت انعقدت في 29 ديسمبر الماضي حيث من المقرر أن تدفع "لافارج" 6 مليارات يورو خلال يناير كدفعة أولى و2,8 مليار يورو كدفعة ثانية خلال مارس المقبل. كما ينص الاتفاق على دخول **"ناصيف ساويروس"** رئيس مجلس إدارة "أوراسكوم" للانشاء والصناعة مساهماً في "لافارج" الفرنسية عبر شركة إستثمار خاصة مملوكة لعائلة **ساويروس** وذلك عبر شراء حصة في أسهم "لافارج" بسعر 125 يورو للسهم بنسبة تبلغ 17 في المئة أعلى من سعر إقفال سهم "لافارج" في بورصة باريس في اليوم السابق لتاريخ توقيع وإعلان الصفقة. وتعدّ هذه المساهمة شرطاً ضرورياً لاتمام الصفقة وجزءاً من التمويل اللازم من جهة "لافارج" لضمان حصول" أوراسكوم للانشاء والصناعة" على الدفعة الثانية المقررة. وبذلك يصبح **"ناصيف ساويروس"** عضواً في مجلس إدارة "لافارج" ويستمر رئيساً لمجلس إدارة المصرية للاسمنت" المشمولة بالصفقة وكذلك الشركات الرئيسية الأخرى مما يساعد على ضمان إستمرارية نشاطات هذه الشركات.

وأوضح البيان أنه تمّ توقيع إتفاقية تعاون بين الشركتين للاستمرار في الاستفادة من الخدمات الإنشائية التي تقدمها "أوراسكوم للإنشاء و الصناعة" خاصة في مجال بناء مصانع الإسمنت مشيراً إلى أن قيمة الشركات والمصانع التابعة للشركة والتي تعمل خارج مصر تمثل نسبة 80 في المئة من إجمالي قيمة الصفقة. و حول استخدامات عائد الصفقة ذكر البيان أنه سيتم توزيع 11 مليار دولار على مساهمي" أوراسكوم للإنشاء و الصناعة بما يوازي نحو 300 جنيه لكل سهم وذلك على دفعتين. أما باقي المبلغ والذي يدور حول 2 مليار دولار فسوف يتم استخدامه في تمويل استثمارات الشركة في مصر وعدد من البلدان الأخرى في تنمية قطاع المقاولات. وزيادة طاقاته وكوادره الإنشائية وكذلك في تنمية صناعات الغاز الطبيعي والأسمدة بالإضافة إلى مشاريع البنية التحتية المعتمدة على شراكة القطاع الخاص مع القطاع العام بالإضافة إلى تنفيذ سداد معجّل لرصيد الإصدار الثالث لسندات الشركة بما يوازي نحو 1,2 مليار جنيه.

ناصيف ساويروس

أما عن الأسباب التي دفعت "أوراسكوم للإنشاء والصناعة" لإبرام الصفقة وإعتماد ستراتيجية فصل قطاع الإسمنت والتركيز على قطاع المقاولات و صناعات الغاز الطبيعي والبنية التحتية قالت الشركة أن قطاع الإسمنت يشهد عالمياً، فترة مليئة بالإندماجات والإستحواذات هدفها زيادة تنافسية الشركات من خلال التواجد في مناطق جغرافية متعددة بهدف تحقيق توازن جغرافي يمكّن الشركة من مواجهة الدورات الاقتصادية و تقلبات الأسواق الطبيعية بما تشمل من تغيّر في حجم الاستهلاك أو دخول طاقات إنتاجية جديدة تفوق حاجة السوق، وكذلك رغبة مجلس إدارة الشركة في التركيز على قطاعات المقاولات وصناعة الغاز الطبيعي والبنية التحتية التي تمر بفترة ازدهار في منطقتي الشرق الأوسط وأفريقيا المتوفر فيها فرص استثمار كبيرة تلائم معدلات النمو المستهدفة من الشركة لتحقيق أعلى عائد للمساهمين، وكذلك تخفيض مديونية الشركة بالكامل وتوفير التمويل اللازم لتنفيذ خطة استثمارات الشركة في القطاعات الجديدة.

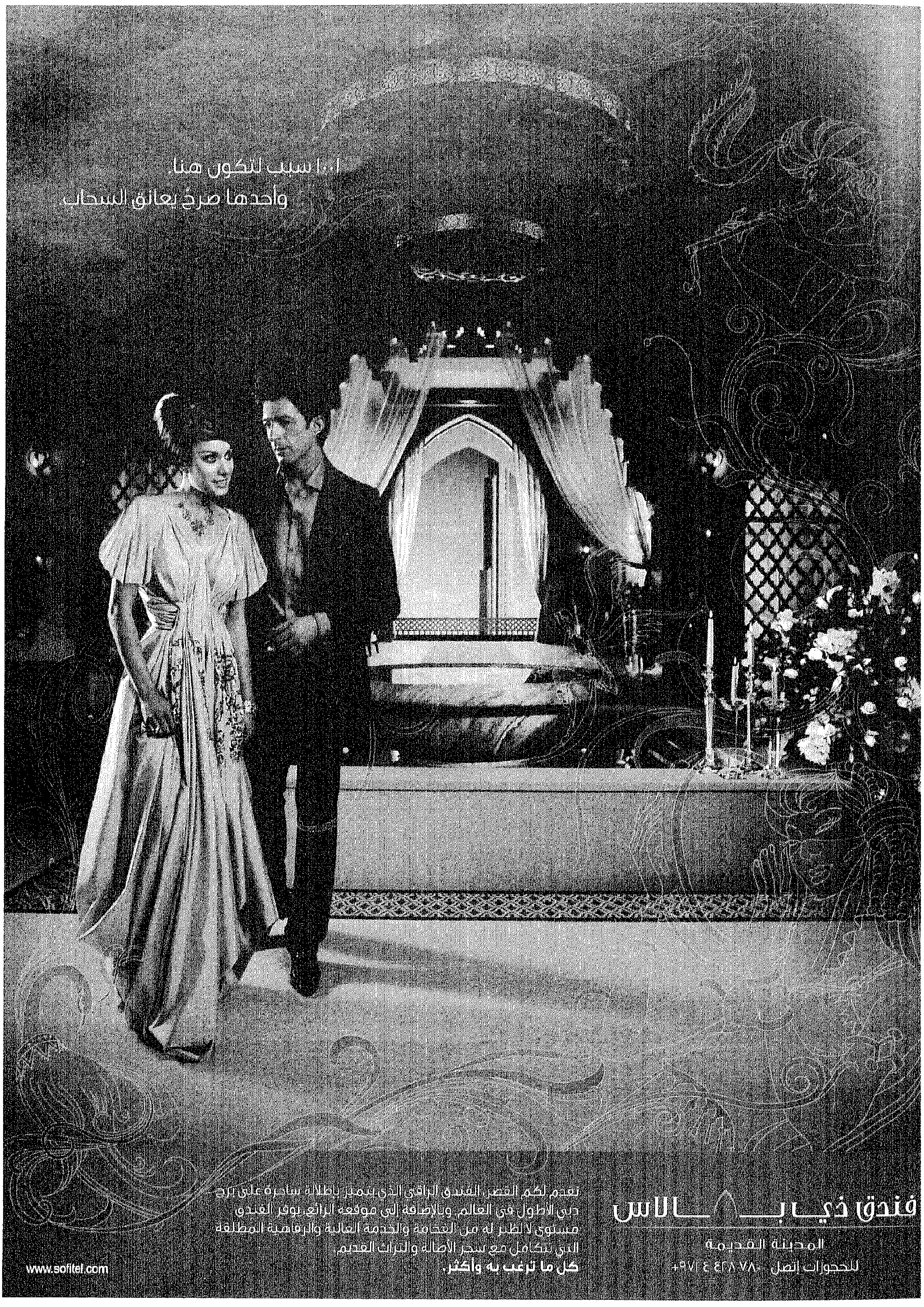
... وتنشئ محطة للكهرباء في الجزائر

وقعت شركة "أوراسكوم للإنشاء والصناعة المصرية"، بالتحالف مع شركة "الستوم" الفرنسية، عقداً مع شركة الكهرباء الجزائرية "سونلغاز"، لإنشاء محطة للكهرباء في الجزائر، مقابل 1,3 مليار يورو (نحو 1,9 مليار دولار). وستعمل هذه المحطة، الأولى من نوعها في الجزائر، وفق نظام الدورة المركبة بطاقة 1200 ميغاواط.

وأكد العضو المنتدب لـ "أوراسكوم" **ناصيف ساويروس** "أن شركته ستقوم، بمقتضى العقد، بتنفيذ الهياكل المعدنية والأعمال المدنية والميكانيكية والكهربائية بقيمة 560 مليون يورو"، متوقعاً الانتهاء من المشروع في غضون 45 شهراً".

يُذكر أن "أوراسكوم" تقوم حالياً بإنشاء محطة لتحلية المياه في الجزائر، و تقديم خدمات إنشائية لمشروع توسيع وإنشاء طرق جديدة، بعد إنجازها أكبر مصنعين لإنتاج الإسمنت في الجزائر.

وحصلت "أوراسكوم" مؤخراً على عقدين لإنشاء محطتين لتوليد طاقة كهربائية في مصر، إحداهما تعمل بنظام الطاقة الشمسية بقدرة 62 ميغاواط، وهي الأولى من نوعها في البلاد. كما استحوذت بالكامل على الشركة الوطنية للصناعات الحديدية في مصر بعد أن اشترت حصة الـ50 في المئة المتبقية من شركة "المقاولون المتحدون" مقابل 13,5 مليون دولار، بهدف الاستعانة بمنتجات الشركة في أعمالها التوسعية محلياً وإقليمياً.


١٠٠١ سبب لتكون هنا.
واحدها صرحٌ يعانق السحاب
تقدم لكم القصر، الفندق الراقي الذي يتميز بإطلالة ساحرة على برج
دبي الأطول في العالم. وبالإضافة إلى موقعه الرائع، يوفر الفندق
مستوى لا نظير له من الفخامة والخدمة العالية والرفاهية المطلقة
التي تتكامل مع سحر الأصالة والتراث القديم.
كل ما ترغب به وأكثر.
فندق ذي بـــالاس
المدينة القديمة
للحجوزات اتصل ٤٢٨٧٨٠ ٤ ٩٧١+
www.sofitel.com

"دار الاستثمار" تطرح في الأسواق الآسيوية تسهيلات مرابحة بـ300 مليون دولار

عمرو أبو السعود

طرحت "دار الاستثمار" الكويتية تسهيلات مرابحة بقيمة 300 مليون دولار في الأسواق الآسيوية. وتنظم الإصدار مصرفي "ستاندرد تشارترد" و"اتش اس بي سي".

وقال نائب الرئيس التنفيذي لـ"دار الاستثمار" **عمرو أبو السعود**: "إن تسهيلات المرابحة الجماعية ستحقق عوائد مميزة للمستثمرين". مشيراً إلى أن قيمة التسهيلات سيتم استثمارها للمساهمة في تمويل ستراتيجية التوسع التي تشهدها "دار الاستثمار" على الصعيدين الإقليمي والعالمي.

وقال: "إن "دار الاستثمار" اتجهت إلى شرق آسيا بعد أن ثبتت أقدامها في العمق الأوروبي لتكون مجموعة استثمارية عالمية يغطي نطاق أعمالها جميع القطاعات الاقتصادية". يذكر أن الأرباح الصافية للشركة خلال الربع الثالث من العام الحالي حققت قفزة قياسية لتزيد بنسبة 65,7 في المئة عن الفترة نفسها من العام الماضي، مسجلة بقيمة 436,7 مليون دولار. وبلغت نسبة نمو ربحية سهم الشركة 42,9 في المئة خلال الأشهر التسعة الأولى من العام 2007. كما نمت إيرادات الشركة لتصل إلى نحو 673,1 مليون دولار.

شركة "لينغرام للاستشارات المالية" خدمات متنوعة بخبرات أميركية

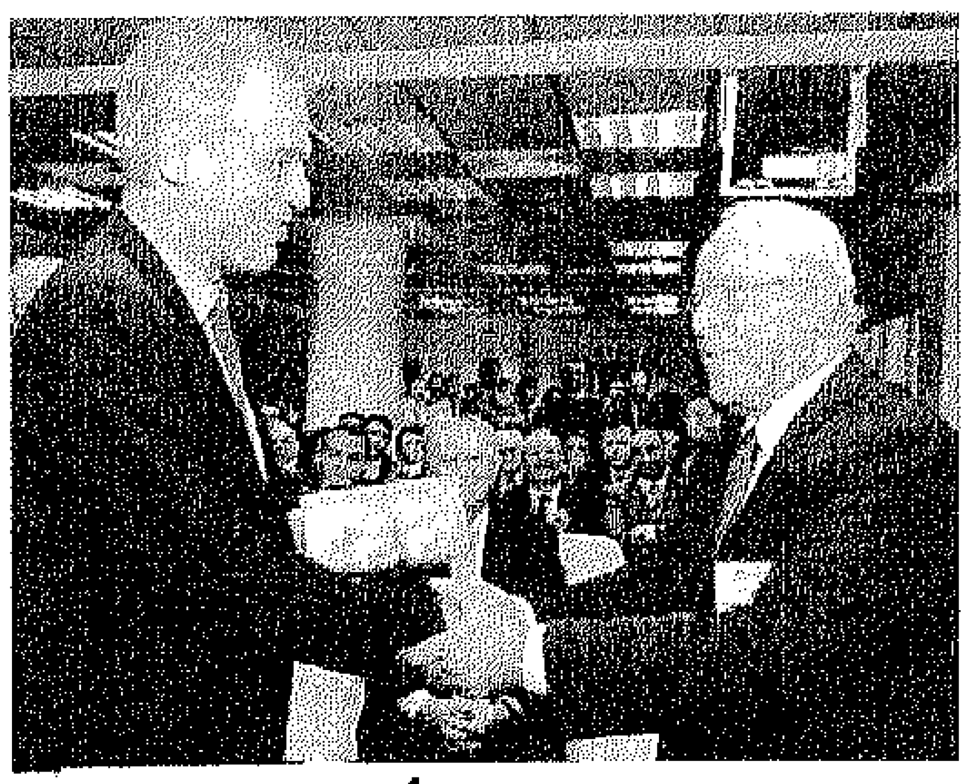
بسام أبو سليمان

تسعى شركة "لينغرام للاستشارات المالية" إلى لعب دور في مجال الخدمات الاستشارية والمالية المتخصصة، مستندة إلى حاجة المنطقة للخبرات الأجنبية، وهي استعانت لهذا الغرض بمجلس استشاري يضم كوادر وكفاءات علمية متخصصة في مختلف القطاعات. تأسست الشركة في ولاية تكساس الأميركية، لتبدأ خطة طموحة للتوسع في أسواق المنطقة، فاتخذت من بيروت مكتباً إقليمياً لها، ثم دخلت الكويت، وبعدها قطر، وتتطلع للتواجد في البحرين. واللافت أن الشركة تكيّف نشاطها وفقاً لمتطلبات كل سوق، إذ أنها تتطلع لتقديم خدمات تلائم نشاط الشركات المتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية في البحرين، كما تطمح في مرحلة لاحقة إلى ولوج نشاط إدارة وتأسيس المحافظ، ومن ثم الانتقال إلى تأسيس شركة استثمار متخصصة.

يقول المدير التنفيذي في شركة "لينغرام للاستشارات المالية" **بسام أبو سليمان** إن انطلاقة الشركة جاءت بعد دراسات معمقة لأسواق المنطقة، أظهرت حاجتها إلى الخدمات الاستشارية والمالية المتخصصة. واختيار ولاية تكساس لإطلاق الشركة تمّ بهدف الاستعانة بخبرات السوق الأميركية ونقلها إلى أسواق الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، وبالأخص إلى منطقة الخليج. ويضيف أن الشركة استطاعت، خلال عام ونصف العام، من تحقيق قفزة نوعية لجهة انتشارها في أكثر من سوق، وهي تتطلع إلى الدخول في شراكات ستراتيجية بعد انتشار علامتها التجارية.

وإلى التوسع الجغرافي، يوضح **أبو سليمان** أن شركة "لينغرام" تسعى، وفقاً لخطة وضعتها، لدخول مجال تأسيس وإدارة المحافظ الاستثمارية المتخصصة، في مرحلة أولى، على أن يليها، خلال السنوات الخمس المقبلة، دخول قطاع الاستثمار من خلال تأسيس شركة استثمار متخصصة، تستفيد من الخبرة التي كونتها "لينغرام" في الكويت والأسواق الأخرى.

"وندسور" تدشّن مقرها الجديد



وزير المالية القبرصي متسلماً هدية تذكارية من مؤسس الشركة نيقولا أبو عيطة

دشنت شركة "وندسور بروكرز" المتخصصة في الخدمات المالية مقرها الجديد في قبرص، حيث أشار المدير التنفيذي للشركة **جوني أبو عيطة** إلى أن "هذه الخطوة تمثل فصلاً جديداً في خبرة الشركة الممتدة على 19 سنة، بوضعنا أسس أمتن للحقبة المقبلة من التطوّر". وفي المناسبة، اعتبر وزير المالية القبرصي **ميخاليس ساريس** أن تدشين المقر الرئيسي لشركة "وندسور" جاء في الوقت المناسب خصوصاً في ضوء الضغوط الملقاة على عاتق الشركات المالية من قبل قانون أسواق الأدوات المالية (MiFID)، لتحسين طريقة عملهم ولحماية المستثمرين". وأضاف أن "قانون الاستثمار الأوروبي الجديد وجواز السفر الأوروبي للشركات المالية الأوروبية يفتحان المجال أمام هذه الشركات للعمل في أي بلد أوروبي من دون أي قيد أو شرط".

هذه التطورات في القطاع المالي الأوروبي وصفها **أبو عيطة** بأنها "تسهم في حسن إدارة الشركة من جهة، وتعطي لعملائنا ثقة أكبر للتعامل مع شركة استثمار منظمة".

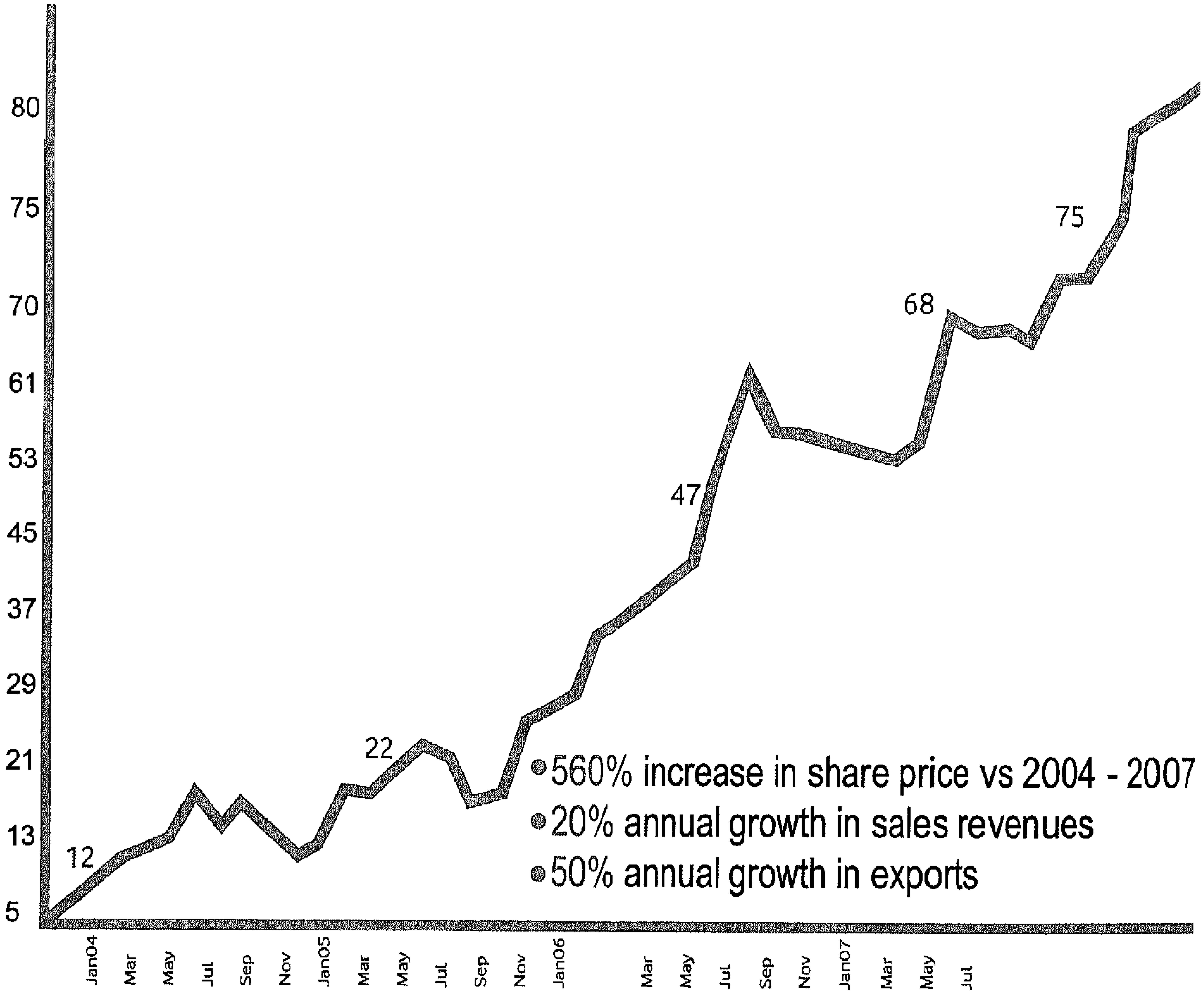
وتجدر الإشارة إلى أن "وندسور" هي شركة مرخصة ومنظمة من قبل الهيئة القبرصية للأوراق المالية والتداول وسلطات الخدمات المالية في المملكة المتحدة.

وتوفر "وندسور" لعملائها إمكانية الدخول إلى الأسواق العالمية للمتاجرة حيث تعرض العملات الرئيسية في العالم ومؤشرات الأسهم، إلى جانب أسعار المعادن الثمينة والعقود الآجلة (Futures OTC) والأسهم/ العقود مقابل الفروقات والسلع الأخرى المطروحة في أهم أسواق متاجرة العملات في العالم.

المقر الجديد للشركة

TO BE CONTINUED...

our potential didn't fit the page



OLYMPIC ELECTRIC IDEAL iberna IDEAL Elite IDEAL ZANUSSI

Olympic Group®

Lifetime Commitment

الاقتصاد العربي في 2008: تحديات تهدد الانجازات

بيروت–الاقتصاد والأعمال

انتهت سنة 2007 على الكثير من الإيجابيات والإنجازات في العالم العربي، ولكن أيضاً على مجموعة من التحديات التي قد تلعب دوراً مهماً في تحديد معالم الطريق خلال السنة الجديدة وتؤثر أيضاً على الأداء الاقتصادي.

على صعيد الإيجابيات، تميّز العام 2007 باستمرار وتسارع منحى الارتفاع في أسعار النفط إلى مستويات قياسية متتالية، وهو ما انعكس تراكماً إضافياً في الفوائض النفطية، ونمواً ثابتاً في النشاط الاقتصادي في الدول المصدّرة للنفط، وتدفقاً للرساميل من هذه الدول بحثاً عن فرص استثمار مجدية في الدول العربية الأخرى، كما في سائر أنحاء العالم. وتشير الأرقام الى أن معدل النمو المقدّر للعام 2007 تعدى عتبة 7 في المئة في دول الخليج، وهو من المتوقع أن يصل إلى مستوى 7 في المئة أيضاً في مصر، وأكثر من 6 في المئة في الجزائر وتونس، و5 في المئة في الأردن. وفي موازاة هذا النمو السريع من دون شك، تواصل التحسّن الجذري في وضعية المالية العامة وفي الحساب الجاري في موازين المدفوعات، وبالتالي في الاحتياطات الخارجية خلال العام 2007، وذلك ليس فقط في دول الخليج، وإنما في عدد من الدول العربية الأخرى، منها بشكل خاص مصر التي شهدت ارتفاعاً في احتياطيها الخارجي وصل إلى مستوى قياسي جديد تعدى الـ 30 مليار دولار، علماً أن الاقتصاد المصري هو أحد أكبر الاقتصادات العربية وأكثرها تنوّعاً.

مسيرة الإصلاحات

وعلى صعيد الإنجازات، استمرت خلال العام 2007 مسيرة الإصلاحات الاقتصادية عبر العالم العربي وكانت هناك جهود ملحوظة وجادة لترسيخ نظام السوق الحرة والانفتاح على الاقتصاد العالمي وتطوير بيئة الاستثمار لجعلها جاذبة للاستثمارات الخارجية المباشرة. وقد

الدول العربية النفطية تواجه تحدي انخفاض سعر الدولار

اتخذت هذه التطورات أوجهاً عدة رغم أن أهدافها النهائية كانت مماثلة. ففي أبو ظبي، تقدّمت خطة إعادة الهيكلة الشاملة لدور القطاع العام في النشاط الاقتصادي. وفي تونس والجزائر ودول أخرى استمر تنفيذ برامج الخصخصة، بل إن هذه البرامج أعطيت دفعة قوية إلى الأمام في بعض الأحيان. وتنافست الدول العربية عامة على تطوير البيئة الاستثمارية لديها وعلى جذب الاستثمارات الخارجية إلى مختلف قطاعاتها وذلك سعياً ليس وراء رؤوس الأموال وإنما لتنمية وتطوير دور النشاط الخاص في اقتصاداتها، وللإفادة من انتقال التكنولوجيا كما أيضاً لتعظيم حجم فرص العمل الجديدة.

وفي الإنجازات أيضاً، شهد العام 2007 إطلاق المزيد من مشاريع التنمية والتطوير الكبرى التي تشمل البنية التحتية الأساسية من طرق ومرافئ ومطارات ومرافق عامة أخرى ومشاريع التطوير الصناعي والسياحي والعقاري. وتنطوي هذه المشاريع بمجملها على خلق اقتصاد عربي جديد عند استكمالها وذلك من حيث ما تهدف إليه من تطوير وتحديث للقاعدة الاقتصادية الأساسية والإنتاجية وخدمات التنمية الاجتماعية. وفورة المشاريع هذه تعيد إلى الذاكرة ما حدث إبّان الفورة النفطية الأولى في السبعينات من القرن الماضي في دول الخليج ولكنها أضخم هذه المرة وأكثر توسعاً في العالم العربي.

وكان من الطبيعي أن ينعكس النمو السريع والسياسات الاقتصادية والإصلاحية المساعدة وتزايد الإنفاق الاستثماري الخاص كما الإنفاق العام على المشاريع الكبرى، تطورات قطاعية إيجابية مهمة في الكثير من الدول العربية خلال العام 2007، سواء من حيث نمو الصادرات الصناعية، أم توسع النشاط والإيرادات السياحية، أم فورات عقارية، أم أيضاً تطور اجتماعي وثقافي وتحسّن في مستويات الدخل الفردي ومستوى المعيشة.

وفي ما لم تشهد سنة 2007 تقدماً ملحوظاً في مجال تحقيق التعاون والتكامل الاقتصاديين العربيين، وخلافاً للكثير من التوقعات والتحليلات، فقد استطاعت دول مجلس التعاون لدول الخليج العربي تحقيق تقدم ثابت في معالجة كافة القضايا التي تواجهها. وجاء إعلان مؤتمر قمة مجلس التعاون في مدينة الدوحة في أواخر السنة عن تحقيق السوق الخليجية المشتركة في العام 2009 ليضع هدفاً أساسياً لا بدّ من العمل لتحقيقه ويصعب التراجع عنه. وهذا الموقف يثبت أن دول الخليج تعمل بجد وإن بشكل تدريجي لتذليل جميع الصعاب التي تعترض مسيرة التكامل الاقتصادي في ما بينها.

مشاكل وتحدّيات

إن جميع إنجازات وإيجابيات العام 2007 ستنعكس من دون شك على الأداء الاقتصادي العربي في العام الطالع. لكن هناك الكثير من المشاكل والتحديات التي تواجه الاقتصادات العربية أيضاً بعضها يعود لسنوات وبعضها الآخر ظهر بشكل واضح خلال العام 2007. وانطلاقاً من كل ذلك يمكن التوصل إلى التوقعات الأساسية الآتية للعام 2008.

فورة مشاريع تخلق اقتصاداً عربياً جديداً لجهة تحديث القاعدة الاقتصادية والإنتاجية وخدمات التنمية الاجتماعية

معدلات نمو مرتفعة في العام 2007: 7 في المئة في دول الخليج ومصر، 6 في المئة في الجزائر وتونس، و5 في المئة في الأردن

أولاً: في ضوء جميع المؤشرات بأن سعر النفط سيبقى على معدل مرتفع، فإن سنة 2008 ستشهد تراكماً متزايداً للفوائض النفطية وفوائض مستمرة في المالية العامة والحساب الجاري لدى الدول العربية المصدّرة للنفط. ولعلّ التحدي الأساسي الذي سيواجه تلك الدول في 2008، كما في السنوات الأخيرة وإن بنسبة أقل، هو كيفية استغلال واستثمار هذه الفوائض المتراكمة. والإجابة على هذا السؤال ستشمل من دون شك المزيد من الإنفاق على المشاريع الجديدة والكبرى منها بشكل خاص، إضافة إلى توجيه الرساميل إلى الاستثمار في الخارج، بما في ذلك الدول العربية الأخرى. وبمعنى آخر، فإن الدول العربية غير النفطية ستحقق في العام 2008 كما في السنوات الأخيرة إفادة غير مباشرة من البحبوحة النفطية المستمرة، وخاصة تلك الدول التي هيّأت البيئة الاستثمارية المنافسة لجذب هذه الرساميل.

2008 تعد بأوضاع مضطربة في أسواق المال العالمية قد تعرّض الرساميل العربية إلى الكثير من المخاطر

التضخم أحد أهم التحديات التي تواجه الحكومات العربية في 2008

ثانياً: سيبقى النمو على مستويات قوية مشابهة لما تحقق في العام 2007، سواء في دول الخليج أم في العديد من الدول العربية الأخرى. وينطلق النمو في الدول النفطية بشكل أساسي من الإنفاق على المشاريع والنشاط المتزايد من القطاعات غير النفطية. أما في الدول الأخرى فإنه سيكون متابعة لمنحى التوسع القطاعي الناتج عن الإنفاق الاستثماري المحلي والخارجي ومن تأثير سياسات الإصلاح والانفتاح الاقتصادي.

ثالثاً: ستستمر على الأرجح وتيرة الإصلاح والانفتاح الاقتصاديين عبر العالم العربي خلال 2008، خاصة أن هذه المسيرة قد اكتسبت قوة دفع أصبح من الصعب وقفها. وستتخذ جهود الإصلاح والانفتاح أوجهاً عدة منها متابعة وتسريع برامج التخصص وتطوير القوانين والتشريعات الخاصة بالاستثمار وممارسة الأعمال في ظل تزايد متواصل في حدة التنافس بين الدول العربية على خلق البيئة الاستثمارية التنافسية واجتذاب الرساميل الخارجية.

رابعاً: ستكون مشكلة التضخم أحد التحديات الأساسية للحكومات العربية في 2008. وبما أن هذه المشكلة تنبع من النمو السريع والتضخم المستمر في السيولة المحلية في بعض الحالات وكذلك من انخفاض سعر صرف الدولار الذي ترتبط به معظم العملات العربية، وستبقى كذلك على ما يبدو، فإن السؤال هو كيف يمكن معالجة مشكلة التضخم؟ وما هي حدود فعالية السياسات والخطوات التي يمكن اتخاذها في هذا المجال؟

خامساً: قضية سعر صرف الدولار قد تكون بحدّ ذاتها مشكلة وتحدياً للدول العربية في 2008 وخاصة دول الخليج. فبعد أن توقف عن الانخفاض السريع مؤخراً واستعاد بعض ما خسره، فإنه لا يمكن استبعاد انخفاض حاد جديد في سعر صرف الدولار في المستقبل المنظور، بل يرى بعض المحللين أن هذا الانخفاض حتمي. والسؤال الذي سيطرح في حينه هو كيف ستتعامل الدول العربية مع هذا الأمر نظراً لتأثيره على التضخم وعلى القوة الشرائية لإيرادات النفط، كما أيضاً على القيمة الحقيقية للاستثمارات العربية الخارجية والاحتياطات الرسمية بالدولار، والتي قد يقارب مجموعها اليوم الـ2 تريليون دولار.

سادساً: وفي سياق الكلام عن الاستثمارات العربية في الخارج، فإنها قد تكون عرضة خلال العام 2008 لما قد تشهده هذه الأسواق من تطورات سلبية. والأوضاع الاقتصادية العالمية لا تبدو مشجّعة بالفعل حيث يقف الاقتصاد الأميركي على حافة الركود وهو ما قد يؤثر على الاقتصاد العالمي ككل كما يحدث عادة. وتبقى السياسات النقدية أسيرة لهذا الوضع وللاختلالات الناتجة عن العجز الكبير في الميزان التجاري الأميركي خاصة مع الصين. وفي ضوء كل ذلك، فإن سنة 2008 تعد بأوضاع مضطربة في أسواق الصرف والمال العالمية قد تعرّض الرساميل العربية إلى الكثير من المخاطر.

سابعاً: تبقى أخيراً الأوضاع السياسية والأمنية الإقليمية المضطربة والتي سترخي بظلالها على الوضع الاقتصادي والاستثماري العربي برمّته في السنة الجديدة كما في العام 2007. والوقت الضائع بانتظار نتائج الانتخابات الرئاسية الأميركية في أواخر 2008، قد يحمل في طياته حالة اضطراب وعدم استقرار في المنطقة. تبقى الأسئلة حول الوضع العراقي والفلسطيني والأزمة في لبنان من دون أجوبة واضحة أو حلول ناجعة. وكل ذلك سيؤثر من دون شك على المناخ الاقتصادي والاستثماري العام وعلى الأداء الاقتصادي للدول المعنية مباشرة، تماماً كما حدث في لبنان خلال العام المنصرم. ■

عام اللاحسم

بقلم: د. شفيق المصري

شهد شهر كانون الأول 2007 مزيجاً من المساعي السلمية للتنمية الإقليمية والدولية من جهة، ومن التشنّج الإقليمي والدولي أيضاً من جهة مقابلة. وإذا دققنا في معظم المسارات الثنائية الإقليمية والدولية نرى الحالتين: السلمية والمشحونة في الوقت ذاته. فالمسار الأميركي – الروسي، والأوروبي (التقليدي) – الأوروبي (الجديد)، والعربي – العربي، والإيراني – الأميركي – الأوروبي – الخليجي – الآسيوي الأوسط... إلخ. كلها تشهد الوتيرتين: السلمية الهادفة إلى تعزيز العلاقات وتنمية الاقتصادات، والمشحونة أو على الأقل المشدودة إلى قضايا خلافية قد تتصاعد وتيرتها وتتفاقم في المستقبل.

أما على مستوى الصراع العربي – الإسرائيلي فإنّ التناقض ذاته يتواتر ويتواصل. وإذا كان الجانب التفاوضي يبدو غالباً على هذا المسار، فإنّ دونه عدداً كبيراً من العقبات والتحدّيات التي تهدّد مسيرته وقد تؤدّي إلى انهياره بالكامل.

ولعلّ الصعوبة في هذا الإطار تتجاوز التعقيدات الراهنة التي تراكمت خلال العام 2007 إلى ما هو أصعب مراساً على الحل في العام 2008، وما هو أكثر تعقيداً وتشعباً أيضاً.

ويزيد في هذا التعقيد:

– أنّ العام 2008 هو العام الانتخابي – الرئاسي الذي يجمّد الإدارة الأميركية ويقيّد تحرّكها على مستوى العلاقات الخارجية.

– أنّ الوضع الأوروبي العام يواجه المأزقين اللذين قد يحولان دون تحرّكه هو الآخر: مأزق اليورو وإرباكه الداخلي والخارجي معاً، ومأزق الأطلسي الذي يغرق تدريجياً في رمال أفغانستان المتحركة.

– أنّ الوضع الروسي الانتقالي والاستمراري في آن معاً، وبالتالي فليس من المنتظر أن يحدث أي تغيير جذري في روسيا أو معها.

– أنّ أسعار النفط قد تبقى على المستوى المرتفع ذاته خلال العام 2008 وإن طرأ عليها بعض التغيير النسبي.

على المستوى الأميركي – الروسي

استطاعت روسيا أن تستفيد من أسعار النفط المرتفعة إلى تأمين وُفّر لها من جهة وتسديد شبه كامل لديونها من جهة ثانية. ومع هذا الوضع الاقتصادي المريح عادت روسيا إلى مسرح السياسة العالمية بدور فاعل ومؤثّر. وسلكت روسيا أولاً سياسة المشاركة بدلاً من المواجهة. ثم أبرزت لنفسها دوراً آخر مآله ضبط التحرّك الأميركي، ودفعه من أجل التوصّل إلى توازن ثنائي مضمون.

إلا أن الإصرار الأميركي على نشر الدرع الصاروخية الأميركية في أوروبا، دفع روسيا إلى إعادة تصنيع الأسلحة المضادة ونشرها في الأماكن التي قد تستهدفها. وعلى هذا الأساس نشط سباق تسلّح جديد ونشر صواريخ مضادة للشبكة التي ركّبها الأميركيون، ولا سيّما في دول أوروبية ودول الجنوب عموماً. وقد ذكرت الأخبار أن الصواريخ المضادة الروسية مصوّبة باتجاه مدن أوروبية أخرى مثل بولندا وشينميا.

ويبدو أن سياسة المشاركة بدلاً من المواجهة لم تحقّق نجاحاً كبيراً خلال السنوات العشر الماضية. إلا أن هذه المواجهة اقتصرت على إعلان المواقف فقط من دون اتخاذ أية إجراءات. وثمة نقاط عديدة متباينة بين الدولتين. ومنها على سبيل المثال لا الحصر، مسألة كوسوفو التي تثير اهتماماً متزايداً، ومسألة إيران ومعاقبتها، ومسألة قزوين وغيرها.

وإذا كانت الدولتان متفقتين على محاربة الإرهاب الدولي إلاّ أنهما متباعدتان في التسمية والمواجهة وتحديد الإرهاب والإرهابيين، سواء على المستوى الشيشاني أو الإسلامي أو غيرهما. والواقع أن الإدارة الأميركية المشغولة بقضاياها الداخلية لم تعد قادرة على أي تحرك مرن.

المهم أن العام 2008 لا يستطيع أن يُحدث أي تغيير جذري في سياسة الدولتين معاً، وأغلب الظن أن تبقى الأمور كما هي عليه من دون أي اضطراب خارجي أو داخلي عنيف يدفع الأمور إلى حدّ الخطر والتدهور. ولعلّ هذا الجو المتشنّج نسبياً بين الدولتين ينتقل بالوتيرة ذاتها إلى العام 2008 من دون أي تغيير أو تبديل.

على مستوى الشرق الأوسط

المعروف أولاً، أن منطقة الشرق الأوسط تتفاعل، سلباً أم إيجاباً، مع الأحداث والعلاقات الدولية. والمعروف ثانياً، أن هذه المنطقة تشكّل عدداً من النقاط الساخنة للدول الكبرى سواء بسبب وجود إسرائيل، أو بسبب الاضطرار إلى الأمن النفطي، أو بسبب الاستثمارات والصادرات الأجنبية إلى المنطقة وفيها، وهي تقدّر بعشرات المليارات، أو بسبب التراكمات الأمنية تحت شعار محاربة الإرهاب... إلخ.

ولعل النقاط الساخنة في الشرق الأوسط تتوزع، اليوم، على رقعة واسعة من أفغانستان إلى السودان، ومن بحر عمان إلى البحر الأسود. وبالتالي، فإن التعاطي مع هذه النقاط أساسي وضروري في آن، وذلك من دون أن يكون ثمة أمل وطيد وأكيد أن أياً من هذه التحديات الشرق أوسطية يمكن أن تصل إلى مرحلة الحل خلال العام 2008.

أ – ففي أفغانستان مثلاً يبدو الحلف الأطلسي في وضع مُربك ولعلّه خطير أيضاً. وإذا كانت الفترة التي امتدت منذ العام

2001 حتى الساعة غير كافية لضبط أفغانستان وتطبيع وضعها الداخلي، فإن الحلف الأطلسي يتحمّل عبء الفشل الذريع في مهمته. وإذا كان الرئيس الأميركي يطالب حلفاءه في الصبر والانتظار في أفغانستان "حتى تنتصر الديموقراطية"، فإن كثيراً من المعنيين الآخرين فقدوا ثقتهم بصدقية هذا الكلام. وبالتالي فإن الأوضاع في أفغانستان قد تستمر على الوتيرة ذاتها خلال العام 2008 أو قد تتفاقم على أي صعيد آخر.

وفي أفغانستان ومنها إلى المحيط الهندي، لا تزال مشاريع نقل الغاز أو النفط تتوزع بين الدول والمصالح، ما يؤكّد أيضاً على استمرارية هذه المصالح خلال العام 2008.

ومن المرتقب أن لا يسعى أي فريق دولي أو إقليمي إلى القيام بأي عمل يعرقل أو يربك هذه المصالح النفطية الكبرى.

ب – أما على المستوى النفطي، فإن "منظمة الأوبك" (OPEC) لا تمثل كافة الدول المصدّرة للبترول. وهي، بالتالي، غير قادرة، ولا قابلة أن تتحمل، وحدها، عبء تعديل الأسعار من خلال زيادة الإنتاج. وقد صمدت المنظمة في هذا الموقف على الرغم من الدعوات والضغوط المعاكسة. إلا أن الأحداث الطبيعية (زيادة البرد في أميركا وبعض الدول الأوروبية) والسياسية (مخاطر تفجير الخلاف الإيراني – الأميركي أو العربي – الإسرائيلي) والأمنية (العمليات التركية في شمال العراق) قد تدفع المنظمة إلى إعادة النظر في سياستها. وقد تضطر المنظمة مع فبراير المقبل – أي موعد انعقادها – إلى زيادة الإنتاج كما أشار بعض المعنيين بهذا الأمر.

وبذلك يمكن القول أن العام 2008 قد يشهد، في نصفه الأول على الأقل، طلباً متزايداً على النفط ما يستدعي زيادة إنتاجه. هذا مع العلم أن الزيادة العالمية على استهلاك النفط من الصين حتى الولايات المتحدة ستفرض زيادة في الإنتاج، ومع العلم أيضاً أن إمكانات استخراج كميات كبيرة جديدة من النفط لم تعد ميسورة كما كانت في السابق.

ولكن هذه الزيادة في الإنتاج لن تعيد أسعار النفط إلى الحدود المتدنية التي يرغبها الجميع. فالصناعة العالمية والدول التي تتعاطى مع النفط واحتياطية تدرك أن هذه السلعة يزداد الطلب عليها من جهة وقد يتحدّد عرضها من جهة أخرى.

جـ – وفي إيران كانت الأمور تتسارع بشكل حاد إلى أن صدر "فجأة" تقرير وكالة الاستخبارات المركزية الأميركية CIA الذي يشير إلى أن إيران أوقفت العمل على إنتاج السلاح النووي منذ العام 2003. وكان هذا التقرير كافياً للقول أن الولايات المتحدة لن تقوم بأية ضربة عسكرية ضد إيران في الوقت الراهن.

والواقع أن ثمة موانع كثيرة تحول دون هذه الضربة منها، رفض روسيا والصين على زيادة العقوبات الدولية ضدها، وقدرة إيران على ردّ أية ضربة في الإطارين المحلي – الخليجي والإقليمي – الإسرائيلي، وقدرتها الإقليمية السياسية الأخرى، ومحدودية التحرّك الأميركي عشية الانتخابات، وتقارير الوكالة الدولية للطاقة الذرية والتي تنفي وجود ما يشير إلى تجهيز عسكري نووي إيراني وشيك... إلخ.

ولعلّ التطوّر البارز تمثّل في الاتفاق الإيراني الروسي الأخير حول تزويد إيران بالشحنة الأولى من الوقود النووي والضمانات التي تؤكدها روسيا حول الاستخدام السلمي الإيراني للطاقة النووية... هذا الاتفاق قد نزع فتيل التوتر العسكري عن المنطقة.

إلا أن الإدارة الأميركية لم تقلع عن توجيه الإنذارات المتكررة إلى إيران حول طاقتها الذرية. والإدارة، بحساباتها الانتخابية الداخلية، تسعى إلى تدعيم شعبية الرئيس الأميركي بعد نكسة أفغانستان ومستنقع العراق. وهي تسعى، من خلال التهديد المتواصل، إلى إرضاء الناخب اليهودي من جهة، وإلى إرضاء إسرائيل نفسها من جهة ثانية، وربما إلى احتواء ما قد تُقدم عليه إسرائيل ضد إيران من جهة ثالثة. ويبدو أن التحريض الإسرائيلي للإدارة الأميركية حول هذا الأمر لا يزال ناشطاً على كل المستويات الاستخبارية والسياسية التي لخصها وزير الأمن الداخلي الإسرائيلي بقوله: "نأمل بأن يصحح الأميركيون نهجهم ويدركوا حجم الخطر الذي يمثله البرنامج النووي الإيراني".

وبذلك، فإن العام 2008 قد يشهد استمراراً لهذا الجو المتعلّق بإيران حيث يتواصل الإنذار الأميركي والتحريض الإسرائيلي. علماً أنه لا يوجد، حالياً، أي استعداد كنقل هذا الإنذار إلى المواجهة العسكرية ولا لمواجهة إسرائيلية مباشرة.

د – أما على مستوى المحور الأساسي في الشرق الأوسط وهو الصراع العربي – الإسرائيلي، فإن مؤتمر "أنابوليس" أسفر عن بعض النتائج ومنها:

– اجتماع الدول المانحة لمساعدة السلطة الفلسطينية بمليارات الدولارات مع التزام معلن بالأرقام (7,4 مليارات دولار في ثلاث سنوات) وبحصة كل دولة ضمن هذا الالتزام. ولا ريب في أن هذه المساعدة بعد تنسيق تفاصيلها مع المسؤولين الفلسطينيين الماليين ستؤدي إلى إنقاذ الوضع الفلسطيني ليس على المستوى المالي وحسب، وإنما على المستوى السياسي أيضاً، إذا صدقت، بالطبع، هذه الوعود الدولية.

– إمكانية رأب الصدع الفلسطيني إذا استجابت الدول العربية ولا سيّما مصر إلى مثل هذه المهمة.

– إمكانية سحب الاتفاق الخليجي – الإيراني على أمور وأماكن أخرى مثل مسألة حماس في غزة مثلاً وما يقابل ذلك من تحديد الأسلوب الإسرائيلي المدمر في تلك المنطقة. ومع ذلك يخشى أن تتواصل هذه التجاذبات خلال العام 2008 من دون أية نتائج محسوسة وبارزة.

و– وتبقى مسألة الاستحقاقات المتعلّقة بالمسائل الجوهرية في المنطقة ومنها:

– المفاوضات الإسرائيلية – الفلسطينية للوضع النهائي والمفاوضات الإسرائيلية – السورية. وكان مؤتمر "أنابوليس" قد أشار صراحة أو ضمناً إلى هذين المسارين من المفاوضات. وكانت الأخبار التي نشرت قد أشارت أيضاً إلى عقد هذه المفاوضات في روسيا مع شهر يناير من العام 2008. ولكن هذه الوعود بإجراء المفاوضات متوقفة، في الواقع على الصدقية الإسرائيلية في التزامها، وعلى الصدقية الأميركية في دعمها. ولا يبدو، لغاية الساعة، أنّ الصدقيتين قابلتان للتنفيذ الفاعل. لذلك يمكن أن يتأخر موعد هذه المفاوضات لاعتبارات أخرى إقليمية ودولية. وكذلك يمكن أن لا تستطيع الإدارة الأميركية، مع اقتراب استحقاقها الانتخابي أن تكون قادرة على ممارسة الضغط الكافي على إسرائيل من أجل تيسير هذه المفاوضات.

– الخلافات العربية – العربية التي قد تؤثر على موعد ومكان القمة العربية المنوي عقدها في دمشق في مارس المقبل. وإذا لم يستجب الجانب السوري إلى مطالب بعض الدول العربية، فإن صعوبة انعقاد هذه القمة وصعوبة ارتقاب أي نتائج إيجابية لها قد تتزايد. وبذلك تعود وتيرة الخلافات العربية – العربية إلى الحلقة المفرغة الراهنة. ■

اكبر و

أفضل. أفضل لأنه SUV كامل الحجم مصمّم ليتناغم ويتواصل تماماً مع سائقه. أفضل لأنه يتميّز بمقصورة حديثة وفريدة
تضمن له بيئة شاسعة لثمانية أشخاص تتميز بالفخامة والرفاهية. أفضل لأنه يتحلّى بمجموعة من الميزات المتطورة مثل نظام الملاحة،
شاشة تكشف الطريق أثناء الرجوع للخلف ونظام الرجات الصوتية الأمامي والخلفي لتجنّب العوائق أثناء عملية الركن ومصابيح للأبواب.
وأفضل لأنه مجهّز بنظام ®Bose الصوتي المتفوّق مع ١٠ مكبرات صوت مستقلة. إذاً ما قام به مصممونا هو تصميم أفضل،
وأكثر من مجرد حجم أكبر. بالمختصر المفيد، الأفضل هو انفينيتي QX56 الجديد. اكتشف المزيد على Infiniti-me.com.
INFINITI.
QX56 الجديد 2008

رئيس الحكومة الزين ولد زيدان:

أهلاً بالمستثمرين في موريتانيا الجديدة

أجرى الحوار: حسين فواز

انعقدت في باريس مطلع ديسمبر الماضي اجتماعات المجموعة الاستشارية الخاصة بموريتانيا للدول والهيئات المانحة، للنظر في احتياجات موريتانيا التمويلية لتنفيذ برنامج الاستثمار العمومي للفترة الممتدة ما بين (2008-2010). وخلصت الاجتماعات إلى نتيجة إيجابية بحصول موريتانيا على مبلغ يفيض عن احتياجاتها، وأتى هذا المبلغ على شكل هبات وقروض من دول وهيئات عربية ودولية، لكن نحو ثلثي المبلغ جاء من جهات عربية وإسلامية.

على هامش الاجتماعات، التقت "الاقتصاد والأعمال" الوزير الأول الموريتاني الزين ولد زيدان الذي تحدث عن الرسالة الدولية التي نتجت عن الاجتماعات وعنوانها "دعم سياسي واقتصادي لموريتانيا"، معتبراً أن الموقف العربي هو رسالة أخوة ومحبة، ودليل ثقة بالرئيس سيدي ولد الشيخ عبد الله.

وأشار الوزير الأول إلى الإصلاحات التي ستنفذها الحكومة قريباً بحيث نكون عند ثقة الهيئات المانحة، مؤكداً ترحيب موريتانيا بالاستثمار العربي والخارجي ورغبتها في تعزيز علاقاتها العربية. و مما جاء في الحوار:

■ **اعتبرتم أن المجتمع الدولي يدعم المتغيرات السياسية والاقتصادية في موريتانيا، ويوليها ثقته، وهذا ما أدى إلى حصولكم على تمويلات أكثر مما طلبتم. ألا يحملكم ذلك مسؤولية تجاه الهيئات والدول المانحة ويضعكم في امتحان الثقة؟**

□ أود التأكيد أولاً أننا نشعر بالاعتزاز والسعادة لهذه الثقة. وأنا كرئيس للحكومة الموريتانية كنت سعيداً للغاية بما لمسته من دعم وثقة ببلدنا. وطبعاً هذا الأمر يجعلنا تحت المجهر، والمطلوب أن تتغير الصورة القديمة لموريتانيا، وأن نحافظ على الثقة التي حظينا بها ونعزز الدعم المقدم لنا خصوصاً أن الدول التي لم تشارك في ما حصلنا عليه، لديها الرغبة بدعمنا وفق إجراءاتها الداخلية، ما يعني أن لدينا فرصة للحصول على المزيد من الدعم إذا نجحنا في امتحان الثقة. ولذلك سنتابع الاتصالات مع هذه الدول، لأن الاحتياجات التمويلية لا تقتصر على البرنامج المعلن، فهو بمثابة حلقة أولى ولدينا برامج طموحة أخرى سنعلن عنها لاحقاً، ونعتبر أن لدينا تمويلات احتياطية من الدول التي طلب ممثلوها العودة إلى حكوماتهم قبل اتخاذ القرار وتحديد الأرقام.

ونؤكد أن سياستنا ثابتة في متابعة الإصلاحات وإنجاز ما وعدنا به، وسنكون بمنتهى الصدق في كل ما طرحناه من برامج وإجراءات، وستكون معالجتنا للمشاكل المطروحة معالجة رشيدة تأخذ في الاعتبار البرامج والمصالح. وسنعتمد سياسة حازمة لتحويل الموارد الممنوحة لنا إلى نتائج ملموسة تنعكس إيجاباً على مناخ الأعمال والاستثمار.

واغتنم الفرصة لأتوجه بالشكر إلى جميع الهيئات الدولية والإقليمية، وإلى الدول المانحة. وأخص بالشكر المنظمين لهذا الاجتماع وفي مقدمهم البنك الدولي والاتحاد الأوروبي، من دون أن ننسى دور الحكومة الفرنسية في جميع المراحل التي سبقت الاجتماع وخلاله.

أتينا إلى هذا الاجتماع يحدونا الأمل في استكمال التمويل اللازم لبرنامج تهيئة المناخ الاقتصادي والبيئة الاستثمارية، فحصلنا على أكثر مما طلبنا، لكننا نؤكد أن نتيجة هذا الاجتماع هي بداية لمرحلة جديدة من تاريخ موريتانيا. ونؤكد أننا في بداية الطريق وسنعمل بكل جدية مع الهيئات الداعمة لتحقيق نتائج جيدة وتنفيذ مشاريع ذات نوعية عالية المستوى.

نعتز بالدعم الدولي السياسي والاقتصادي وسنكون عند ثقة المانحين

موريتانيا لا تقبل بدعم مشروط ولا تعطي التزامات تمسّ سيادتها

■ لا نقبل الشروط ■

■ **هل هناك أي شروط مفروضة على موريتانيا مقابل الدعم الدولي؟ وهل هناك إلتزامات قبلتم بها غير الإصلاح وتحسين مناخ الأعمال؟**

□ هناك الكثير مما لا يعرفه البعض

عن موريتانيا. نحن بلد صحراوي، وشعبنا معتاد على الحياة البسيطة وعلى الاكتفاء بالقليل وعدم الوقوع أسير عادات الاستهلاك من دون حساب. ولعل أدق وصف لشعبنا ما يقال بأن "الموريتاني غني عن الأشياء وليس بها". ولذلك لا يمكن أن نرضخ لشروط أو نعطي إلتزامات. وبالتالي، فإن موريتانيا حكومة وشعباً لن تقبل بأي شروط مهما كان نوعها.

في رأينا، أن المجتمع الدولي قدم دعماً للنموذج الديموقراطي الذي طبقته موريتانيا هذه السنة، وتمثل بالانتخابات وانتقال السلطة. كما نعتقد أن الأسلوب الصريح والصادق الذي اعتمدناه في عرضنا للأوضاع كان موضع احترام وتقدير من الآخرين. وأغتنم الفرصة للتنويه بالجهود التي قام بها فريق العمل، وخصوصاً وزارة المالية الموريتانية خلال التحضير لهذا الاجتماع ولأوراق العمل التي تضمنها البرنامج المقدم من الحكومة، والذي ساهم في ايصال الأفكار وعرض الطموحات التي تسعى إلى تحقيقها.

كما لا بدّ أن أتوجه بالتهنئة إلى الشعب الموريتاني، مؤكّداً له أن ما تقرر في الاجتماع من دعم مالي ومعنوي لموريتانيا، إنما هو لمصلحة الشعب الموريتاني كله، وسيعود بالخير على بلدنا وعلى مستقبله الاقتصادي والاجتماعي.

■ وقفة أخوة ومحبة ■

■ قدمت الصناديق وهيئات التمويل العربية والإسلامية النسبة الأكبر من التمويل الذي حصلتم عليه، هل يعني ذلك أن موريتانيا تعيش مرحلة جديدة من العلاقات مع البلدان العربية؟

□ لا شك أن الأشقاء الخليجيين وقفوا معنا اليوم وقفة أخوة ومحبة، ونحن ننظر بكل تقدير إلى هذا الدعم وإلى تطور العلاقات بيننا وبين البلدان العربية عموماً ودول الخليج بشكل خاص. ونعتبر هذه الوقفة إشارة ثقة ودعم لرئيس الجمهورية سيدي ولد الشيخ عبد الله، وللحكومة الموريتانية. نعم يمكننا القول أننا نشهد جواً جديداً من العلاقات، عنوانه المحبة لموريتانيا من الأشقاء الخليجيين.

ولقد لاحظتم أننا توجهنا بشكر خاص إلى الدول العربية التي شاركت في الاجتماع، وخصوصاً السعودية والإمارات وقطر، وإلى الصناديق العربية القطرية، مثل صندوق أبوظبي والصندوق الكويتي والصندوق السعودي أيضاً، إضافة إلى الصندوق العربي للإنماء الاقتصادي والاجتماعي وصندوق النقد العربي، والهيئة العربية للاستثمار والإنماء الزراعي، فضلاً عن مؤسسات التمويل الإسلامية وفي مقدمها البنك الإسلامي للتنمية.

نحن من جهتنا، نحرص على تطوير العلاقات وتعزيزها مع الدول الخليجية آملين أن تعود كما كانت في حقبة السبعينات، ونؤكّد في هذا المجال أننا لن نبخل بأي جهد للسير في هذا الاتجاه. والكل يعلم أن موريتانيا بلد مسالم يحرص على أن تكون علاقاته جيدة ومتميزة مع البلدان كافة، لتكون موريتانيا دوماً البلد الصديق للجميع.

■ دعم الاستثمار الخاص ■

■ ما هو موقف الحكومة من القطاع الخاص، خصوصاً أن التركيز خلال الاجتماع كان على المشاريع الحكومية لاسيما البنى التحتية؟

□ لعل أفضل رد على السؤال حول موقفنا من القطاع الخاص، أننا خصصنا له يوماً كاملاً للاستثمار الخاص، ونجحنا في استقطاب عدد كبير من المستثمرين ورجال الأعمال وقادة كبار الشركات الأوروبية والدولية إلى جلسات القطاع الخاص.

ولا يخفى على أحد أن الحكومة الموريتانية تقوم بمراجعة شاملة لما جرى على صعيد الاستثمار الخاص في السنوات السابقة وتحرص على عدم تكرار الأخطاء. ونشير إلى أن أول ما قمنا به بعد الانتخابات الرئاسية هذه السنة هو إنشاء المندوبية العامة للاستثمار التي تم إعطاؤها استقلالية ذاتية وعُيّن على رأسها أحد رجال الأعمال الموريتانيين المعروف بكفاءته ونجاحه في العمل الخاص.

وفي البرنامج المعلن، والذي تمت مناقشته في هذه الاجتماعات، هناك الكثير من المشاريع الموجهة لتطوير نشاط القطاع الخاص وتسهيل وصوله إلى التمويل. ولدينا برنامج متكامل سيؤدي إلى خصخصة جميع المؤسسات التي لا تزال تابعة للإشراف الحكومي.

وفي إشارتنا إلى الاهتمام بالقطاع الخاص، نعتقد أننا ننسجم مع التوجهات العالمية. فالعالم كله يتجه إلى تعزيز دور القطاع الخاص، ووضع هذا التوجه ضمن الأطر والمواصفات المحددة له. لن نخترع شيئاً جديداً، وسنعمل على خلق بيئة مناسبة للأعمال، ونرغب عندما يأتي مستثمر جديد إلى موريتانيا، أن يجد الظروف نفسها الموجودة في بلدان أخرى، وربما نطمح إلى أن تكون بيئة الاستثمار الخاص في موريتانيا أفضل مما هو موجود في البلدان المنافسة.

■ هدية تشريعية ■

■ ما هي الإجراءات التي ستتخذونها لتحسين بيئة الاستثمار في موريتانيا وجذب المستثمرين من القطاع الخاص؟

□ أتينا إلى باريس بعد أن تمّ تحضير ملف متكامل تحت عنوان "برنامج الاستثمار العمومي" للفترة الممتدة ما بين (2008–2010) وتضمّن الملف الذي عرضناه الكثير من الإجراءات الإصلاحية في المجالات الاقتصادية والاجتماعية، وخاصة في مجال إصلاح النظام القضائي، لكي يشعر المستثمر بالاطمئنان ويكون واثقاً أن العدالة ستأخذ مجراها في أي نزاع يحصل.

غير أننا لن نعرف الجمود ولن نتوقف عند البرنامج المعلن، ولدينا هدية تشريعية للمستثمرين ستكون جاهزة للتطبيق في وقت قريب. وسيتم توحيد السعر استناداً الى قوى السوق، فلن يكون هناك سعر رسمي وآخر غير رسمي. ونؤكّد أن قانون الاستثمار سيتمّ احترامه بكل بنوده، وفي مقدمها حرية تحويل الأرباح ورأس المال من دون عوائق.

ومن الأمور التي كان يشكو منها الكثيرون هي مسألة الحصول على التمويل. هذا أمر أصبح من التاريخ، فالتمويل يتم بطريقة آلية والاحتياطات من العملات الأجنبية متوفرة بنسب تسمح بتوفير كل الاحتياجات المتوقعة. وبموازاة ذلك، هناك مراجعة شاملة لنظام

المجتمع الدولي قدم دعماً للمسار الديموقراطي وتأثر بصدقنا وشفافيتنا

نقدّر الموقف العربي ونعتبره رسالة دعم للرئيس سيدي ولد الشيخ عبد الله

■■

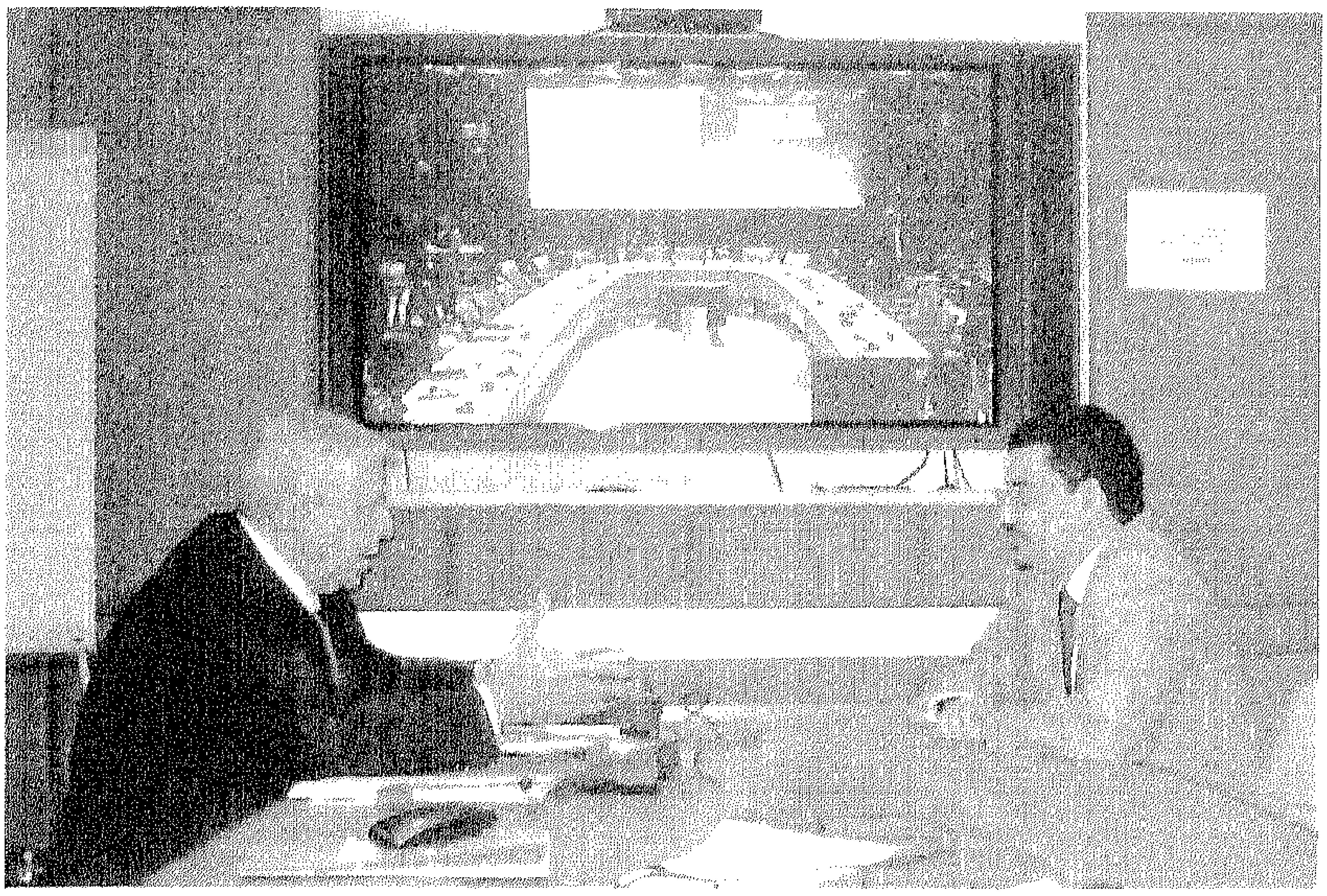
دعم مطلق للقطاع الخاص وهدية تشريعية للمستثمرين

الضرائب الذي يتعرض لعملية إصلاح كبرى، إضافة إلى إصلاح النظام القضائي.

فرص الاستثمار

■ ما هي المزايا التنافسية لدى موريتانيا التي تجعلها مقصداً مهماً للاستثمار، وفي أي قطاعات تتواجد الفرص الاستثمارية؟

□ تتميز موريتانيا بموقع ستراتيجي بين أوروبا والعمق الأفريقي وقبالة الساحل الشرقي للولايات المتحدة الأميركية. ونرتبط بعلاقات جيدة مع الدول الأفريقية التي يمكنها الإفادة من الاتفاق الموقع بيننا وبين الاتحاد الأوروبي. وتملك موريتانيا موارد طبيعية مهمة مرشحة للتطور مثل الحديد ومنتجات الصيد البحري والمعادن الثمينة والمخزون النفطي الذي يبشر بآفاق جيدة.



يتحدث إلى الزميل حسين فواز

أما في ما يتعلق بالفرص الاستثمارية، فنحن في مرحلة تأسيس اقتصاد وطني بمختلف قطاعاته ومرافقه. وبالتالي، تعرض موريتانيا فرصاً استثمارية متنوعة قادرة على إرضاء جميع فئات المستثمرين باختلاف ميولهم ورغباتهم الاستثمارية وقدراتهم التمويلية. فهناك مدن بكاملها تحتاج إلى عملية إعمار شاملة، وهناك احتياجات تخلق فرصاً للاستثمار في البنى التحتية من كهرباء وماء وطرق ومشاريع النقل بأنواعها، والمطارات والموانئ، إضافة إلى المرافق السياحية.

وكما ذكرنا سابقاً، لدينا آفاق كبرى للبحث والاستخراج لمواد الطاقة من نفط وغاز ومعادن مختلفة. ويوفر القطاع الزراعي فرصاً مجدية للاستثمار سواء في المشاريع الزراعية مباشرة أو في مجال تنمية الثروة الحيوانية، حيث من الممكن أن يتم تصدير كميات كبرى من اللحوم إلى دول المشرق العربي والدول المجاورة.

وفي قطاع السياحة، يمكن لموريتانيا أن تشكل مخزوناً ضخماً من الفرص الاستثمارية ذات الجدوى المؤكدة. فالبلد يحتاج إلى عشرات المشاريع السياحية الموجهة لسياحة الأعمال لسد العجز الكبير القائم حالياً، مع الإشارة إلى أن المدن الموريتانية (غير العاصمة نواكشوط) لا تملك الحد الأدنى من الفنادق القادرة على استضافة رجال الأعمال. أما في السياحة، بمفهومها الواسع، فالاحتياجات ضخمة والجدوى متوفرة لأن الإمكانات في بلدان البحر المتوسط والدول المجاورة لم تعد قادرة على تلبية الطلب المتزايد. فعلى سبيل المثال، هناك فائض من الطلب في الجزر القائمة قبالة الساحل الموريتاني وعلى بعد أقل من ساعة من نواديبو ونواكشوط.

ولا بد من الإشارة إلى المشروع الرائد الذي سيتم تنفيذه تحت اسم خليج نواديبو، وهو من أضخم المشاريع العمرانية والتجارية على الساحل الغربي لأفريقيا، والذي سيتضمن مرفأ ومدناً للسكن ومشاريع سياحية وتجارية.

الاستثمار العربي

■ هناك فوائض مالية ضخمة لدى البلدان المنتجة للنفط، والملاحظ أن حجماً مهماً من الاستثمارات العربية مصدره بلدان الخليج حط رحاله في البلدان العربية الأخرى، فهل لديكم خطة لاستقطاب جزء من هذه الفوائض، وما هي رسالتكم إلى المستثمر العربي؟

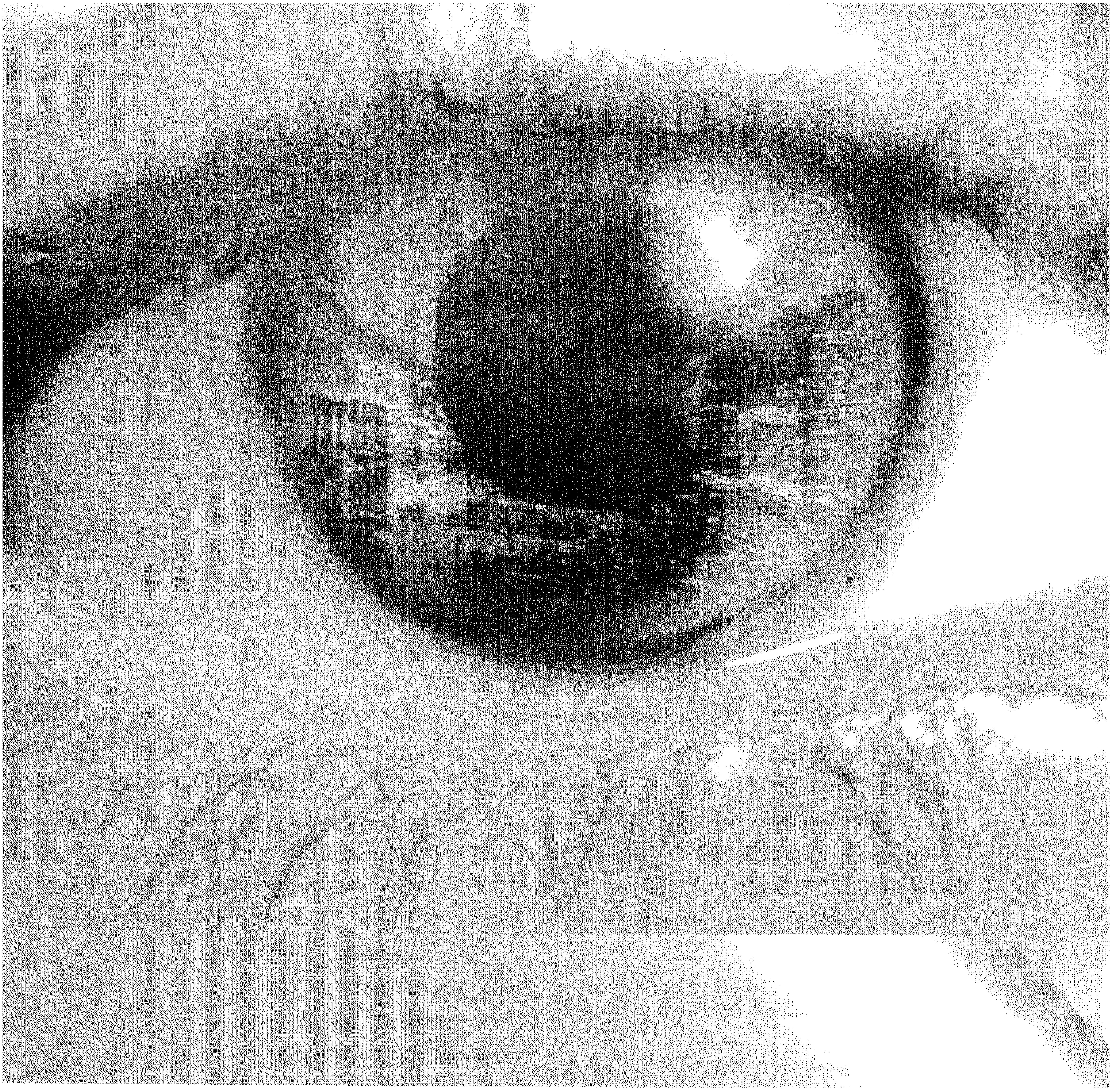
□ بالطبع نحن على اطلاع عميق بالفوائض الناجمة عن ارتفاع أسعار النفط، ولا نلوم المستثمرين العرب لأنهم لم يأتوا إلى موريتانيا بالحجم المطلوب والذي يتناسب مع إمكاناتهم الكبرى ومع الفرص المتوفرة. لا نلومهم لأن اللوم يقع على موريتانيا في العقود السابقة، فهناك أخطاء أرتكبت ونحن في سعي حثيث لإصلاحها. ومن جهة ثانية، نعتقد أن البلد لم يكن مهيأً لاستقطاب الاستثمارات الكبرى واستيعابها، بسبب ظروفه الداخلية. هذا الكلام أصبح من الماضي، وموريتانيا تعيش حقبة جديدة مهمة من تاريخها، فالإصلاح عملية متواصلة والفرص لا تعد ولا تحصى، والإرادة السياسية موجودة لفتح صفحة جديدة مع الاستثمار العربي.

أما رسالتنا إلى المستثمر العربي، فنحن لن نكتفي بتوجيهها عبر مجلة الاقتصاد والأعمال، بل نحن نعوّل على دور مجموعتكم الأساسي للتعريف بالمتغيرات الحاصلة في موريتانيا، والترويج لمناخ وفرص الأعمال والاستثمار عندنا. ونحن على ثقة بأن مجموعة "الاقتصاد والأعمال" قادرة على لعب دور فعّال في هذا المجال ونحن مستعدون لكل أشكال التعاون معكم. ونقول للمستثمر العربي أن الحكومات وهيئات التمويل العربية قد حسمت خياراتها وأعلنت عن دعمها المطلق لموريتانيا، وبالتالي ندعوه إلى التحرك والمجيء إلى موريتانيا حيث سيجد الفرص المجدية، ومع هذه الفرص سيلقى كل ترحيب وكل دعم ممكن. ونختم بالقول: "أهلاً بالمستثمر العربي". ■

فرص للاستثمار في البنى التحتية والعقار والقطاعات الإنتاجية

■■

نرحّب بالمستثمر العربي ونعوّل على دعم "الاقتصاد والأعمال"



يونايتد القابضة
UNITED HOLDINGS

المستقبلُ حاضِرُها.

www.unitedholdings.ae

بعد استقطاب "دبي المصرفية" كشريك ستراتيجي

"شعاع" نحو الإنطلاقة الثانية

حاوره: فيصل أبوزكي

أنجزت "شعاع كابيتال" الخطوة الحاسمة التي تسعى إليها معظم شركات الخدمات المالية في المنطقة اليوم، وهي استقطاب شريك رئيسي مناسب يعزز الطابع المؤسسي لقاعدة المساهمين، ويوفّر في الوقت نفسه الموارد الرأسمالية اللازمة لمتابعة التوسّع وعملية النمو، فضلاً عن الميزات الكبيرة التي يتوقع أن تنجم عن التحالف مع إحدى أكبر مجموعات المال والأعمال في المنطقة العربية. تمثلت خطوة "شعاع" بإصدار سندات بقيمة 1500 مليون درهم (408 ملايين دولار) قابلة للتحويل إلى أسهم خلال سنة من تاريخ الاصدار لصالح شركة "مجموعة دبي المصرفية" (مملوكة بنسبة 70 في المئة من "دبي هولدنغ" و30 في المئة من "إعمار القابضة")، التي غطت الإصدار بالكامل. ويعطي الإصدار لـ "مجموعة دبي المصرفية" حصة تقارب الـ 32 في المئة من رأس مال "شعاع"، الأمر الذي يجعل منها الشريك الرئيسي، ويرفع في الوقت نفسه رأس مال "شعاع" إلى حدود 3 مليارات درهم. وتعتبر الخطوة، عملياً، تذويباً غير مباشر لقاعدة المساهمين الصغار (يتجاوز عددهم 14 ألف مساهم) لصالح تعزيز الملكية المؤسساتية وتعزيز استقرار قاعدة المساهمات، وهو اتجاه قد يتعزز لاحقاً بعد إقرار تعديلات في الشركة تسمح برفع حصة المساهمين الأجانب فيها من 40 إلى 49 في المئة.

■ "الاقتصاد والأعمال" التقت الرئيس التنفيذي للشركة أياد دوجي، الذي يتولى منذ سنوات وبفعالية مشهودة قيادة عملية التحوّل الحساسة في الشركة، وحاورته حول الأهداف البعيدة للاتفاق مع "مجموعة دبي المصرفية" وانعكاساته المتوقعة على عمل الشركة وخططها للتوسع نحو أسواق جديدة. وتناول الحوار أيضاً اتجاهات الصناعة المصرفية في المنطقة على ضوء التزايد المستمر لعدد اللاعبين المحليين والدوليين واحتدام المنافسة على حصص السوق. ومما جاء في الحوار:

■ **ما هو الهدف الأساسي من زيادة موارد "شعاع" عبر الاتفاق مع "مجموعة دبي المصرفية"؟**

□ الهدف الأول هو تمويل خطة العمل المستقبلية والمحافظة على موقع "شعاع" الريادي كواحدة من أكبر شركات الخدمات المالية الاستثمارية على مستوى الخليج والمنطقة. فنحن قررنا في العام الماضي التوجه لفتح أسواق جديدة، سواء في السعودية أو في قطر. وفي الوقت نفسه، السعي للفوز بحصة مهمة من تلك الأسواق، وكذلك الإفادة من الفرص الكبيرة للنمو سواء عبر النمو العضوي (بقوانا الذاتية) أو عبر بعض عمليات الاستحواذ المنتقاة التي تؤمن لنا حصة في بعض الأسواق. ولكن من أجل تحقيق ذلك نحتاج لتدعيم مواردنا الرأسمالية. ومع تسارع وتائر الطفرة الاقتصادية وتزايد المنافسة على الفرص كان لا بد من تسريع تنفيذ الخطة المقررة.

■ **لكن لماذا "مجموعة دبي المصرفية"؟**

□ كان هذا أفضل خيار لزيادة مواردنا الرأسمالية في مقابل الخيارات الأخرى. فقد كان في إمكاننا مثلاً أن نتوجه لمساهمينا للحصول على الموارد الجديد، لكن سعر سهمنا لا يزال في الظروف الحالية دون ما نعتبره القيمة العادلة. وفي تلك الحالة هل كان من مصلحة المساهمين إصدار أسهم جديدة بالأسعار السائدة. والمعروف أن لـ "شعاع" وضعاً خاصاً هو أن نحو 60 في المئة من أسهمها عائمة في السوق، ما يعرضها على الدوام لتقلبات في حركة التداول والأسعار. ففي أوقات الرواج مثلاً يتحوّل سهمنا إلى سهم مضاربة ويرتفع بمجرد حصول طلبات هامشية غير معتادة، أما في أيام الكساد فإن حجم التداول ينخفض، الأمر الذي قد يؤدي إلى هبوط سعر السهم من دون وجود مبررات لها علاقة بالأداء. أقول ذلك علماً أن عدداً من المؤسسات المحلية والإقليمية والعالمية أبدت الاستعداد لشراء حصة في "شعاع" أو استثمار أموال من خلال زيادة

رأس مال جديدة.

في النهاية، وبعد عملية مفاضلة استغرقت وقتاً من مجلس الإدارة، فضلنا خيار الاتفاق مع مؤسسة مصرفية إقليمية يمكن أن يوجد تكاملاً بيننا وبينها من حيث الخدمات والاختصاصات وعوامل القوة في السوق. هذا مع العلم أن هذه المؤسسة كان لديها خطة لتأسيس شركة مصرفية استثمارية تابعة لها. ومن جهة أخرى، يتيح ارتباطنا بمؤسسة مصرفية توفير حلول تمويلية لعملائنا لم يكن بالامكان توفيرها في وضعنا السابق. وبصورة عامة كان هناك لقاء مصالح وأفكار مع "مجموعة دبي المصرفية"، فتم الاتفاق.

■ ألم يكن ممكناً إدخال مؤسسات مالية أجنبية؟

□ خيارنا الأفضل كان إدخال شريك محلي، لأن القانون هنا لا يسمح بأن تقل حصة الشريك المحلي عن 51 في المئة. كما أن قانون الشركة يضع حداً أقصى قدره 40 في المئة لنسبة رأس المال التي يمكن تملكها من أجانب، ولم يكن ممكناً إعطاء حصة كبيرة لمستثمر أجنبي من دون الإخلال بذلك السقف. لهذا السبب قررت الجمعية العمومية، خلال اجتماعها الأخير، رفع نسبة تملك الأجانب من 40 إلى 49 في المئة، وذلك لإتاحة الفرصة للمستثمرين الأجانب للاستثمار في أسهمنا لاسيما أن هناك طلباً. وفي حال تحويل سندات "مجموعة دبي المصرفية" إلى أسهم يزداد عدد الأسهم من 550 مليوناً إلى 800 مليون، ويزداد بالتالي حجم الأسهم التي يصبح ممكناً للأجانب شراؤها.

■ كيف تقيمون الميزات التي يحققها الاتفاق لشركة "شعاع"؟

□ إضافة للفوائد الناجمة عن وجود حليف ستراتيجي وتعزيز موارد الشركة، يجب أن أذكر أنه أصبح لـ "شعاع" شريك مصرفي مهم من دون أن تكون مملوكة له بالكامل، وهو ما نرغب به لكي تبقى لنا حرية العمل مع الجميع. وبالطبع إن دخول شريك محلي قوي يتيح لنا إدخال شركاء مؤسسين أقوياء في المستقبل.

فضلاً عن ذلك، فإن الموارد الجديدة ستتيح لنا ليس فقط تنفيذ خطتنا التوسعية، بل أيضاً الاستفادة من اقتصادات الحجم وهو عامل مهم في صناعتنا. أي أنه ستصبح لدينا الموارد المطلوبة لإنشاء شبكة جغرافية أوسع، وزيادة عدد جهازنا البشري والقيام بعمليات ذات حجم أكبر وتوفير تمويل أكبر لعملائنا. أي أنه أصبح بإمكاننا التعامل مع عملاء أكبر حجماً من السابق وتلبية احتياجاتهم. كما أننا نأمل أن تساعدنا العلاقة مع "دبي القابضة" على تنمية أعمالنا. لكن الأعمال الجديدة التي سنحصل عليها ستكون ناتجة عن جهودنا وقدرتنا على المنافسة في الخدمة والسعر، لاسيما أن "دبي القابضة" تضم العديد من الشركات العاملة في مجال الاستثمار والصيرفة الاستثمارية والتجارية.

أخيراً، فإن الاتفاق يجعل لنا شريكاً مصرفياً هو "بنك دبي"، الذي نما بشكل جيد في الأعوام الماضية، ويصل رأس ماله إلى نحو 1500 مليون درهم، وتفوق ميزانيته 9 مليارات درهم، وهو يعمل حالياً كمصرف اسلامي. ونحن كشركة لسنا شركة استثمارية إسلامية، وليس لدينا لجنة شرعية، لكننا في الوقت نفسه لا نخالف قواعد الشريعة بل نتطابق معها.

■ هل أنجزتم إقرار الاتفاق من قبل مساهمي "شعاع"؟

□ تم تنظيم جمعية عمومية للمساهمين حضرها نحو 60 في المئة من منهم، وقد وافق هؤلاء جميعاً على العملية. طبعاً هناك تفصيل مهم وهو أن القانون هنا لا يسمح بتطبيق قرار الأغلبية حكماً على جميع المساهمين. وهذا يعني عملياً أن علينا الحصول على موافقة جميع المساهمين وعددهم 14 ألفاً. وقد بحثنا مع وزارة الاقتصاد هذه الناحية من القانون ووعدوا بإجراء المراجعة اللازمة. لكن وجود هذا القيد لا يؤثر على العملية التي تصبح سارية المفعول، على أن يحق للذين لا يوافقون أن يأخذوا سندات جديدة بقيمة حصتهم.

هدفنا رفع حجم الأموال تحت الإدارة إلى 10 مليارات دولار خلال السنوات 3 المقبلة

■ ما هو انعكاس الاتفاق مع "مجموعة دبي المصرفية" على عائد رأس المال؟

□ في السنة الأولى لن يحصل تدويب لهذا العائد، لأن السندات لن تحول إلى أسهم قبل سنة، وسندفع عليها نسبة 6 في المئة. علماً أننا نعتقد بإمكان تحقيق عائد لا يقل عن 12 في المئة نتيجة استثمار حصيلة الإصدار. وسيتم بالتالي توزيع الأرباح على العدد نفسه من الأسهم أي 550 مليون سهم في السنة الأولى. ما يعني أنه سيكون لدينا الوقت الكافي وهو 15 شهراً لاستيعاب الزيادة في الموارد وتخفيف أي وقع سلبي لها على عائد السهم في السنة التالية.

■ ما هي خطة "شعاع" للتوسّع؟

□ في السعودية أطلقنا الشركة برأس مال 150 مليون ريال، مع الإعداد لرفعه إلى 500 مليون في فترة لاحقة. في الوقت نفسه، يمكن أن نوسّع تواجدنا في قطر، كما أننا فتحنا مكتباً في بيروت كمركز للمعلوماتية. كذلك نحن ننوي التواجد في مصر وندرس امكانية دخول سورية والأردن وكيفية الحصول على حصة فيهما. كما أننا نعتزم، خلال السنوات الثلاث المقبلة، فتح مكتبي تمثيل في كل من لندن ونيويورك، لأن ذلك سيساعدنا على بيع خدماتنا في تلك الأسواق واستقطاب استثمارات أجنبية إلى الأسواق العربية. كذلك ندرس كيفية التعامل مع أسواق كبيرة مثل الصين والهند والبرازيل.

■ كيف ترون المستقبل على ضوء توافد اللاعبين الكبار إلى المنطقة ومع ازدياد عدد الشركات واشتداد المنافسة في سوقكم؟

□ أعتقد أن بعض الشركات التي دخلت حديثاً الى السوق قد تواجه صعوبات في فترة لاحقة. ففي صناعتنا الأسعار ثابتة تقريباً، وليس من السهل زيادتها. فعمولات السمسرة والصيرفة الاستثمارية وإدارة الأصول معروفة تقريباً. وليس لدينا بالتالي القدرة على رفع هذه الأسعار. في وقت تستمر الكلفة بالارتفاع لاسيما كلفة العناصر البشرية. من هنا تأتي أهمية القدرة على الاستفادة من اقتصادات الحجم. وبعض الشركات لم تع هذا الأمر بالشكل الكافي، لاسيما في ظروف التنافس الشديد على العناصر البشرية والحوافز الكبيرة وغير المسبوقة التي باتت تعرض عليها. وهذا يعني أن التكلفة الثابتة لإنشاء الشركات المالية أصبحت مرتفعة ولا بد من حجم معين من الأعمال ومن حصة معينة من السوق لكي يمكن للشركة البقاء في الساحة.

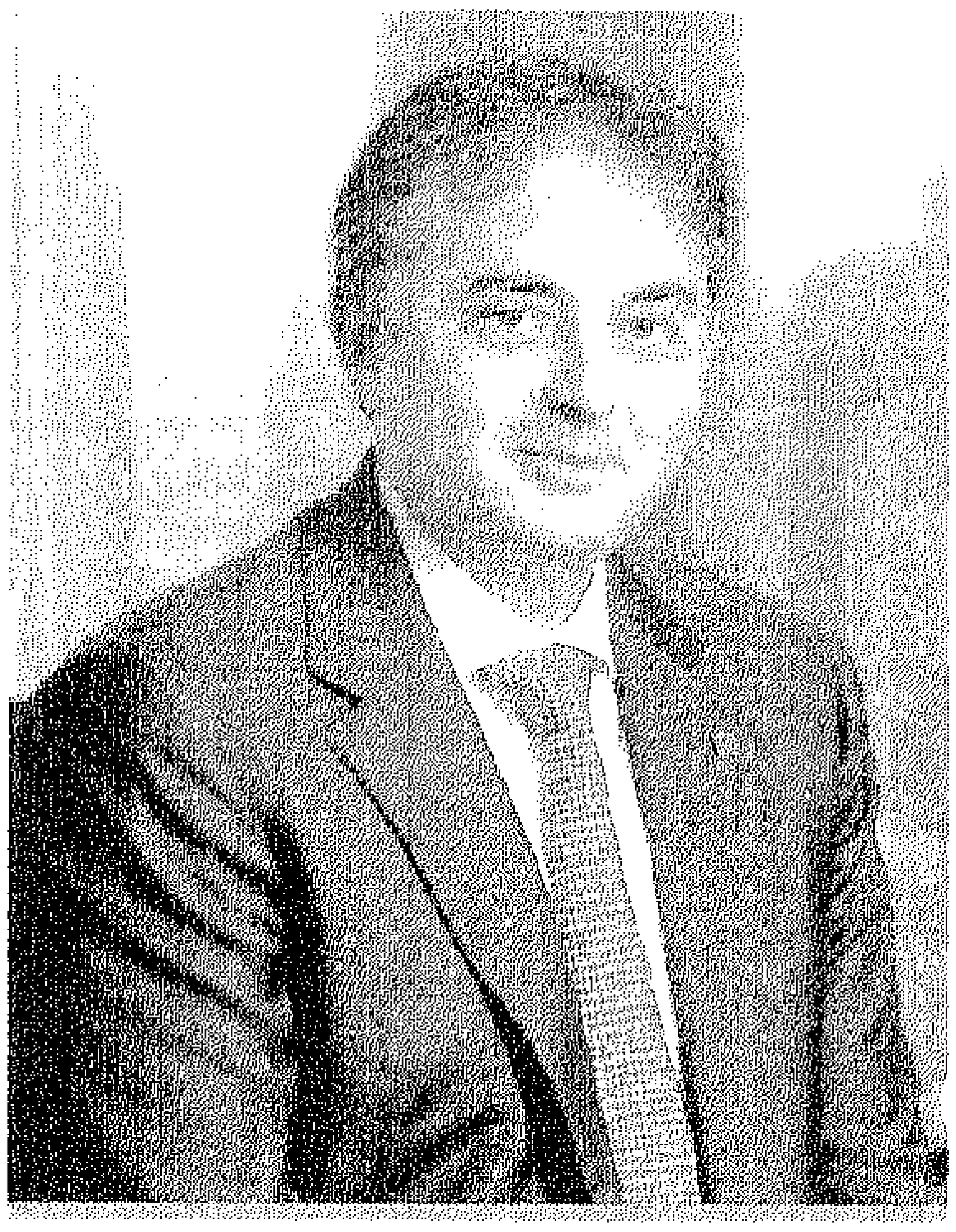
لهذا السبب فإني أتوقع أن تشهد السوق في السنوات المقبلة غربلة، بعد أن تعجز بعض الشركات المحلية، لاسيما تلك المؤسسة حديثاً، عن تحقيق عوائد كافية للمساهمين، ما قد يفتح الباب أمام فرص جديدة للتملّك. مثلاً، هناك أكثر من 100 شركة سمسرة في الإمارات، في حين لا يتعدى عدد الشركات المدرجة الـ100. في السعودية، حصلت قرابة 75 شركة على رخص مختلفة، لكن لا أعتقد أنها جميعاً ستباشر العمل أو تستمر في المدى البعيد. صحيح أن السوق كبيرة بحيث هناك فرص نمو للجميع، لكن المشكلة ليست مشكلة نمو، بل مشكلة توافر

نتوقع أن يأتي الجزء الأكبر من الأموال الجديدة من خارج المنطقة ومن مستثمرين أجانب

الموارد البشرية المطلوبة لاستيعاب النمو الحاصل في السوق.

■ تعرضتم في "شعاع" لعمليات نزوح بالجملة بسبب إغراءات الشركات الجديدة؟

□ أول موجة استقطاب لعناصرنا جاءت من المصارف المحلية والشركات المحلية الجديدة لا سيما في العامين 2005 و2006، عندما كانت طفرة الأسهم والإصدارات الأولية في أوجها. أما الموجة الثانية فجاءت من المصارف الدولية التي قدمت إلى المنطقة وبدأت حملة توسّعها بشكل واضح في العام 2007. وهذه لم تتردد في دفع رواتب وحوافز كبيرة لاستقطاب أصحاب الكفاءات لتعجيل عملية تطوير أعمالها في المنطقة.



ارتفاع تكلفة الموارد البشرية في الصناعة المالية يفرض الحاجة لاقتصادات الحجم ويهدد المؤسسات الصغيرة

■ بين الصناعة المالية .. والمصرفية ■

■ كيف ترون مستقبل الصناعة المالية وخدمات الصيرفة الاستثمارية في المنطقة؟

□ صناعة الخدمات المالية في المنطقة، لاسيما في مجالي الصيرفة الاستثمارية وإدارة الأموال، لا تزال حديثة العهد نسبياً، لكنني أتوقع أن تنمو بمعدلات سريعة خلال السنوات المقبلة. وبالتالي سيكون هناك فرص كبيرة للنمو والتوسّع للشركات التي تملك الموارد المالية والبشرية المطلوبة وتعمل وفق استراتيجيات واضحة. وهذا يعني أن الشركات التي تفتقد إلى المقاربة الصحيحة ستواجه صعوبة في الاستمرار. وهو يعني أيضاً أنه رغم انفتاح المجال واتساع الأسواق فإن الشركات التي ستستمر هي التي ستكتسب مزايا تنافسية تنفرد بها عن غيرها وتتمكن من تحقيق مردود عال ونمو في حجم العمليات من خلال توسيع قاعدة العملاء وتنمية حجم العمليات وتوسيع مروحة الخدمات. وإذا سألتني عن "شعاع" فإن لدينا حضوراً قوياً في أسواق المنطقة ونحوز على كافة المعطيات التي تؤهلنا للنمو، وأن نكون لاعباً رئيسياً في الأسواق التي نعمل فيها. وخطتنا هي أن ننمو ذاتياً أو عبر التملّك حين تكون هناك فرص مؤاتية لذلك.

إن صناعتنا تعتمد بالدرجة الأولى على العنصر البشري وطريقة تحفيزه. كما أن عملنا يتطلب ذهنية مختلفة عن ذهنية العمل المصرفي التجاري. وهناك الكثير من المصارف التجارية التي تدخل الصناعة المصرفية الاستثمارية اليوم، لكن التجارب السابقة في العالم تشير إلى أن معظم هذه المصارف لم يستطع أن يترجم قوته في العمل المصرفي التجاري الى نجاح في صيرفة الاستثمار. وقد يكون بإمكان هذه المصارف المنافسة في مجال السمسرة، لكن ليس بالضرورة في خدمات الصيرفة الاستثمارية وإدارة الأصول. لدينا مزايا تنافسية أساسية في هذا المجال، كما أن شبكتنا الإقليمية تساعدنا على المنافسة بشكل فعّال مع المصارف التجارية، إذ بمقدورنا خدمة العملاء في أكثر من سوق في الوقت نفسه.

■ كيف تقيّمون أداء "شعاع" في السنوات الأخيرة؟ وما هو هدفكم التالي في هذا المجال؟

□ نصف دخلنا في العام الماضي جاء من الشركات التابعة والاستثمارات، بينما جاء النصف الآخر من العمولات والرسوم على الخدمات التي نقدمها. لكن هدفنا هو أن نرفع حصة العمولات في دخلنا. وقد تكون المهمة صعبة بعض الشيء، خصوصاً بعد الزيادة الأخيرة في رأس المال. لكن يبقى هدفنا أن تشكل العمولات نسبة لا تقل عن نحو 70 إلى 80 في المئة من دخلنا والباقي من الاستثمارات.

ولدينا حالياً أكثر من مليار دولار كأموال تحت الإدارة، وسترتفع هذه إلى حدود 1,3 مليار دولار إذا أضفنا إليها صناديق الاستثمار الخاص التي نديرها. ولدينا كذلك أموال قدرها 1,8 مليار دولار تحت عهدتنا (Custody). وهدفنا أن يصل حجم الأموال تحت الإدارة إلى حدود 10 مليارات دولار خلال السنوات الثلاث المقبلة. ونتوقع أن يأتي الجزء الأكبر من الأموال الجديدة من خارج المنطقة ومن المستثمرين الأجانب. علماً أننا كنا من الروّاد في استقطاب المستثمرين الدوليين إلى أسواق المنطقة.

■ ما هو سبب اهتمام المستثمرين الأجانب بأسواق المنطقة رغم التقلبات التي شهدتها في الأعوام الأخيرة؟

□ الاهتمام المتزايد بالمنطقة سببه الأساسي الارتفاع الحاصل في أسعار النفط والفورة الاقتصادية الشاملة التي تشهدها مختلف بلدان المنطقة وخصوصاً الخليج. لكن الاهتمام يعود أيضاً إلى الطفرة التي حصلت في أسعار الاسهم خلال العامين 2005 و2006، ما لفت أنظار هؤلاء المستثمرين للتطوّرات الحاصلة في الخليج.

يذكر أن جزءاً كبيراً من المستثمرين الأجانب يستثمرون مباشرة في الأسهم، وهو ما يوفر لنا فرصة تحقيق العمولات على عمليات المتاجرة. لكن، بات لهؤلاء المستثمرين شهية أكبر للدخول في أنواع أخرى من الاستثمارات، مثل الاستثمار في الشركات أو بعض العمليات الاستثمارية المحددة. ونحن نحاول أن نضيف السعودية إلى مجموعة الدول الأربع المعروفة بمجموعة البريك BRIC لـ البرازيل، روسيا، الهند والصين) بحيث تصبح هذه "بريكس" BRICS. وإذا نظرت إلى أسواق الخليج من حيث الرسملة السوقية وحجم التداول والنمو المتوقع في الاقتصاد، ترى أن السعودية التي تمثل أكبر قوة في الخليج مشابهة في معطياتها الاقتصادية والحجم المتنامي لاقتصادها للأسواق الأربع المذكورة.

■ كيف ترون تأثير التضخم في الخليج على الأسواق المالية؟

□ يمكن للتضخم أن يؤثر على الفورة الاقتصادية والأسواق في المنطقة إذا أصبح خارج السيطرة، علماً أن جزءاً مهماً من هذا التضخم نابع من ارتباط عملات بلدان الخليج بالدولار الأميركي. وهذا الارتباط يجعل من الصعب الاستفادة بفعالية من الأدوات النقدية الأساسية مثل أسعار الفائدة لمحاولة كبح التضخم. فخفض أسعار الفائدة الأميركية له مبرراته التي لا تنطبق بالضرورة على حالة أسواقنا. لا بل قد يكون هناك حاجة لزيادة أسعار الفائدة في حالتنا.

لكن الأمر يعود بالطبع للسلطة النقدية في كل بلد لتبني السياسة التي تراها مناسبة لظروف البلد المعني. لكن أي سياسة سيكون لها مفاعيل إيجابية وسلبية في الوقت نفسه، وعلينا العيش مع النتائج. علماً أن هناك بعض الاختلاف في نمط التضخم بين بلدان الخليج. أما في ما يتعلق بـ"شعاع" فإننا نراقب كيفية التعامل مع المشكلة على اعتبار أن الخيارات التي سيتم اتخاذها من حكومات المنطقة سيكون لها انعكاسات أساسية على الوضع الاقتصادي العام وعلى الأسواق وعلى عملنا بكل تأكيد. ■

Jafza
المنطقة الحرة لجبل علي

ملكية تامة للشركات الأجنبية | ضريبة شركات ٠٪ | استيراد بلا رسوم | لا قيود على العملات | ص.ب. ١٧٠٠٠، دبي، إ.ع.م. | هاتف: ٨٨١٢٢٢٢ ٤ ٩٧١+ | www.jafza.ae

عضو في عالم المناطق الاقتصادية

عدنان أحمد يوسف: رحلة النجاح والتواضع من "المؤسسة العربية المصرفية" إلى "مجموعة البركة المصرفية"

عدنان أحمد يوسف

المنامة –"الاقتصاد والأعمال"

في البحرين، حيث لا ثروة نفطية ضخمة، وحيث العمل والجهد شرطان للنجاح منذ تجارة اللؤلؤ لغاية اليوم، ولد عدنان أحمد يوسف في عائلة محافظة ومعروفة تنتمي إلى "النواخذة" والتي كانت تعمل في التجارة بين الخليج والهند.

ابن البحرين، عدنان أحمد يوسف (48 عاماً) دخل القطاع المصرفي في سن مبكرة اختاره متأثراً بما كانت تشهده الجزيرة أواسط سبعينات القرن الماضي، من نشاط مصرفي ومالي مستقطبة من خلال "نظام الأوفشور" العديد من المؤسسات المالية والمصرفية العالمية، التي وجدت في هذا البلد الصغير انفتاحاً اقتصادياً واجتماعياً.

رحلة عدنان أحمد يوسف، على مدى أكثر من ربع قرن، جاءت حافلة بالنجاح المرتكز على العصامية والدأب والالتزام والتواضع الجمّ الذي طبع الرجل ولا يزال، والذي مكّنه من التعلّم واكتساب الخبرة، كما مكّنه من أن يكون محباً وودوداً، وأن يكتسب محبة من عمل معهم ومن عملوا معه.

يقول عدنان يوسف: "تلقّيت علومي في البحرين، وتابعتها في بريطانيا حيث حصلت على الماجستير في إدارة الأعمال من جامعة "هل" التي كانت جواز مروري في السنوات الأولى إلى "البنك الأميركي" في البحرين، حيث تدرّبت على أصول وقواعد العمل المصرفي".

والعمل المصرفي اجتذب من العائلة أربعة أبناء، فإلى عدنان هناك **عبد الرحمن عبد الملك** (عبد الملك هو اسم العائلة) الرئيس السابق لـ "بنك أبو ظبي الإسلامي"، و**عاطف عبد الملك**، رئيس "مصرف أركابيتا" في البحرين، و**محمد عبد الملك** العضو المنتدب لـ "دويتشه بنك" الألماني في البحرين وبلدان أخرى في المنطقة. ويفسّر عدنان ذلك: "إنّه القطاع الأكثر جاذبية في البحرين، ومن الطبيعي أن يجتذبنا، ومن الطبيعي أن يشجّع أحدنا الآخر".

■ "المؤسسة العربية المصرفية"

البداية الفعلية، يقول **عدنان أحمد يوسف**، بدأت من "المؤسسة العربية المصرفية" ABC ومقرّها البحرين، "إنّها فترة غنية امتدّت 20 عاماً، كنتُ لصيقاً خلالها بالرئيس التنفيذي **عبد الله السعودي** الذي تعلّمت منه الكثير الكثير". وعلى مدى 20 عاماً، بدءاً من العام 1980، تدرّج **عدنان يوسف** في مناصب قيادية مختلفة. وقال: "تسلّمت مسؤولية القطاع العربي في البنك، ثمّ تسلّمتُ رئاسة مجلس إدارة "شركة ABC للاستثمار"، فرئاسة مجلس إدارة "بنك ABC الإسلامي"، وكنتُ واحداً بين الذين تابعوا إدارة البنك بعد تخلّي **عبد الله السعودي** عن مسؤولياته فيها، وبعد أن كان أوصلها إلى موقع متقدّم ومميّز في القطاع المصرفي العربي".

ويضيف: "أحفظ الكثير في ذاكرتي من تلك الفترة في "المؤسسة العربية المصرفية" التي تعزّزت فيها خبرتي سواء في العمل المصرفي التقليدي أم في العمل المصرفي الإسلامي. فعندما طلب منّي **عبد الله السعودي** تأسيس القسم الإسلامي في المؤسسة أراده أن يكون إسلامياً 100 في المئة".

■ الصيرفة الإسلامية ■

وبعد 20 عاماً في "المؤسسة العربية المصرفية" (ABC)، بدا واضحاً أنّ **عدنان يوسف** قرّر التوجّه نحو العمل المصرفي الإسلامي الذي أخذ يشكّل حيّزاً كبيراً في الصناعة المالية والمصرفية، ويشهد تأسيس العديد من المصارف والمؤسسات المالية، فضلاً عن شركات التأمين التكافلي. في هذه الأثناء انضمّ **عدنان يوسف** إلى "بنك البحرين الإسلامي" كعضو في مجلس الإدارة وكرئيس تنفيذي. وعلى مدى عامين أمضاهما في البنك تمكّن من إجراء عملية إعادة هيكلة، ومن طرح عدد من المنتجات والخدمات لاسيّما في مجال التجزئة والتأمين الإسلامي، الأمر الذي انعكس إيجاباً على مستوى الربحية مقارنة بالسنوات التي مضت.

جمع مجد المهنة بشقّيها التقليدي والإسلامي

■■

القيادة المصرفية تحتاج الى بُعد نظر

وكانت فترة السنتين في "بنك البحرين الإسلامي" مرحلة عبور إلى "مجموعة دلّه البركة" برئاسة الشيخ **صالح كامل** الذي كان أسّس، وعلى مدى أكثر من عقدين، عدداً من المصارف الإسلامية في بلدان عربية وإسلامية. ويقول **عدنان أحمد يوسف**: "انضممت إلى المجموعة بدافعين هما معرفتي الوثيقة بالشيخ **صالح كامل** الذي أعتبره رائداً من روّاد العمل الإسلامي، وخبراتي الطويلة في الصيرفة الإسلامية. وكان هذان الدافعان

مشبوعين بإيماني بالصيرفة الإسلامية التي كنتُ أقول دائماً أنها وُجِدت لتبقى وتستمرّ، وها هي الآن تنتشرُ بصورة مذهلة".

■ "مجموعة البركة المصرفية" ■

انضمَّ **عدنان يوسف** إلى "مجموعة دلّه البركة" كعضو في مجالس إدارة عدد من الوحدات المصرفية التابعة، وفي وقت كان بدأ الإعداد لتكوين "مجموعة البركة المصرفية" التي تتّخذ من البحرين مقرّاً لها. ويقول عن هذه الفترة: "كانت المهمة المحددة بمثابة تحدٍّ كبير لي. فلأوّل مرّة كان علينا أن نؤسّس الشركة الأم بعد أن كانت الفروع والوحدات التابعة أو الشقيقة منتشرة في بلدان عدّة وتعمل وفقاً لأنظمة مختلفة. فالأمر الطبيعي أن تقوم أولاً الشركة الأم ثمّ تبدأ في إنشاء الفروع وليس العكس".

ويتابع: "وكان من الصعوبة بمكان إقناع المساهمين بضرورة وأهمية قيام "مجموعة البركة المصرفية"، وكذلك إقناع "البنك المركزي" وقد أخذنا هذه المسؤولية على عاتقنا وتمّ وضع ستراتيجية لإنجاز المهمة خلال 5 سنوات تمّ اختصارها إلى 3 سنوات".

ويستطرد **عدنان يوسف** قائلاً: "كان علينا دمج الوحدات المنتشرة في 10 بلدان تحت مظلّة المجموعة، وكان علينا توحيد الحسابات لهذه الوحدات التي كانت تعمل وفقاً لمعايير محاسبية مختلفة وتحويلها إلى معايير دولية. وقد تتوّجت هذه الجهود بإنجاز عملية طرح الأسهم على الاكتتاب بشقّيه العام والخاص، حيث يعتبر من أفضل وأكبر الطروحات في منطقتنا، وهو حصد أكثر من 860 مليون دولار. واليوم تُعتبر "مجموعة البركة المصرفية" مصرفاً إسلامياً عالمياً يقدّم خدمات متكاملة وفقاً لمبادئ الشريعة الإسلامية وينتشر في بلدان تضمُّ: البحرين، الأردن، مصر، لبنان، تركيا، السودان، الجزائر وماليزيا، وسواها، وتمتلك هذه الوحدات نحو 215 فرعاً".

ويختم حديثه عن هذه المرحلة بالقول: "بعد توحيد كلّ الوحدات وفقاً لمعايير محددة وتبعاً لخضوعها إلى أجهزة رقابية متعدّدة، بدأنا عقد اجتماعات سنوية لهذه الوحدات كان أوّلها في لبنان مؤخراً، وقد تمّ خلالها البحث في خطة خمسية. وكنا بدأنا خطة توسّع فحصلنا على ترخيص لتأسيس بنك في سورية وآخر في إندونيسيا.. ولدينا توجّه نحو الصين".

■ اتحاد المصارف العربية ■

وهذا النجاح الذي حقّقه **عدنان أحمد يوسف** على مدى ربع قرن ونيّف، وهذا الاحترام الذي بناه في الوسط المصرفي سواء التقليدي أم الإسلامي، أهّلاه لأن يتبوّأ رئاسة "اتّحاد المصارف العربية" خلال شهر مايو الماضي وليكون أوّل بحريني، بل أوّل خليجي، يصل إلى هذا الموقع.

ويقول رئيس "اتّحاد المصارف العربية": "أُرافق الاتّحاد منذ سنوات، وكنتُ أصغر عضو في مجلس إدارة الاتّحاد على مدى دورات عدّة، ولم أكن رئيساً بين مجموعة من رؤساء مجالس الإدارة ورؤساء تنفيذيين. ومن خلال مرافقتي للاتّحاد تعلّمت من زملائي المهنية والأخلاقية وحُسن المعاملة، كما ازددت معرفة بالأوضاع المصرفية السائدة في معظم البلدان العربية. ومرّة أخرى أشعر بمسؤولية مُلقاة عليّ كرئيس للاتّحاد، وآمل أن أضيف خلال ولايتي بعض الإنجازات التي حقّقها رؤساء سبقوني وأكنُّ لهم كلّ الاحترام والتقدير والمودّة". ويضيف: "وممّا يزيد في شعوري بالمسؤولية كوني أوّل بحريني، بل أوّل خليجي يتسلّم هذا المنصب".

عدنان أحمد يوسف

- مواليد 1959 – المحرق (البحرين).
- ماجستير في إدارة الأعمال من جامعة "هل" في بريطانيا.
- عضو مجلس إدارة "المؤسسة العربية المصرفية" وأحد قياديي المؤسسة على مدى 20 عاماً.
- رئيس تنفيذي وعضو مجلس إدارة في "بنك البحرين الإسلامي 2002 – 2004.
- عضو مجلس إدارة "مجموعة البركة المصرفية" منذ العام 2004، ورئيس تنفيذي.
- يرأس مجالس إدارات عدد من البنوك التابعة وهي: "بنك البركة الجزائري"، "البنك الإسلامي الأردني للاستثمار والتمويل"، "بنك البركة التركي للمشاركات"، "بنك البركة المحدود" و"بنك البركة لبنان".
- إداري في كلٍّ من: "بنك التمويل المصري السعودي"، "بنك البركة الإسلامي"، "بنك الأمين"، "بنك البركة – السودان" و"شركة التوفيق للصناديق".
- رئيس مجلس إدارة "البنك الإسلامي الأوروبي للاستثمار".
- رئيس "اتّحاد المصارف العربية".
- حاصل على جوائز عدّة بالتميّز والريادة في مجال العمل المصرفي الإسلامي والعالمي.

■ تعلّمت منهما ■

يقف **عدنان يوسف** اليوم وهو في عزّ عطائه على رأس أكبر مجموعة مصرفية إسلامية كرئيس تنفيذي ويحظى بثقة مُطلقة من مؤسّسها الشيخ **صالح كامل**، وفي جعبته مشاريع توسّع على صعيد الأسواق والمنتجات؛ كما يرأس "اتّحاد المصارف العربية" الذي يضمّ أكثر من 300 مصرف ومؤسسة مالية عربية. فماذا يقول **عدنان يوسف**؟ ومن هم الأشخاص الذين تأثّر بهم في رحلته المهنية؟

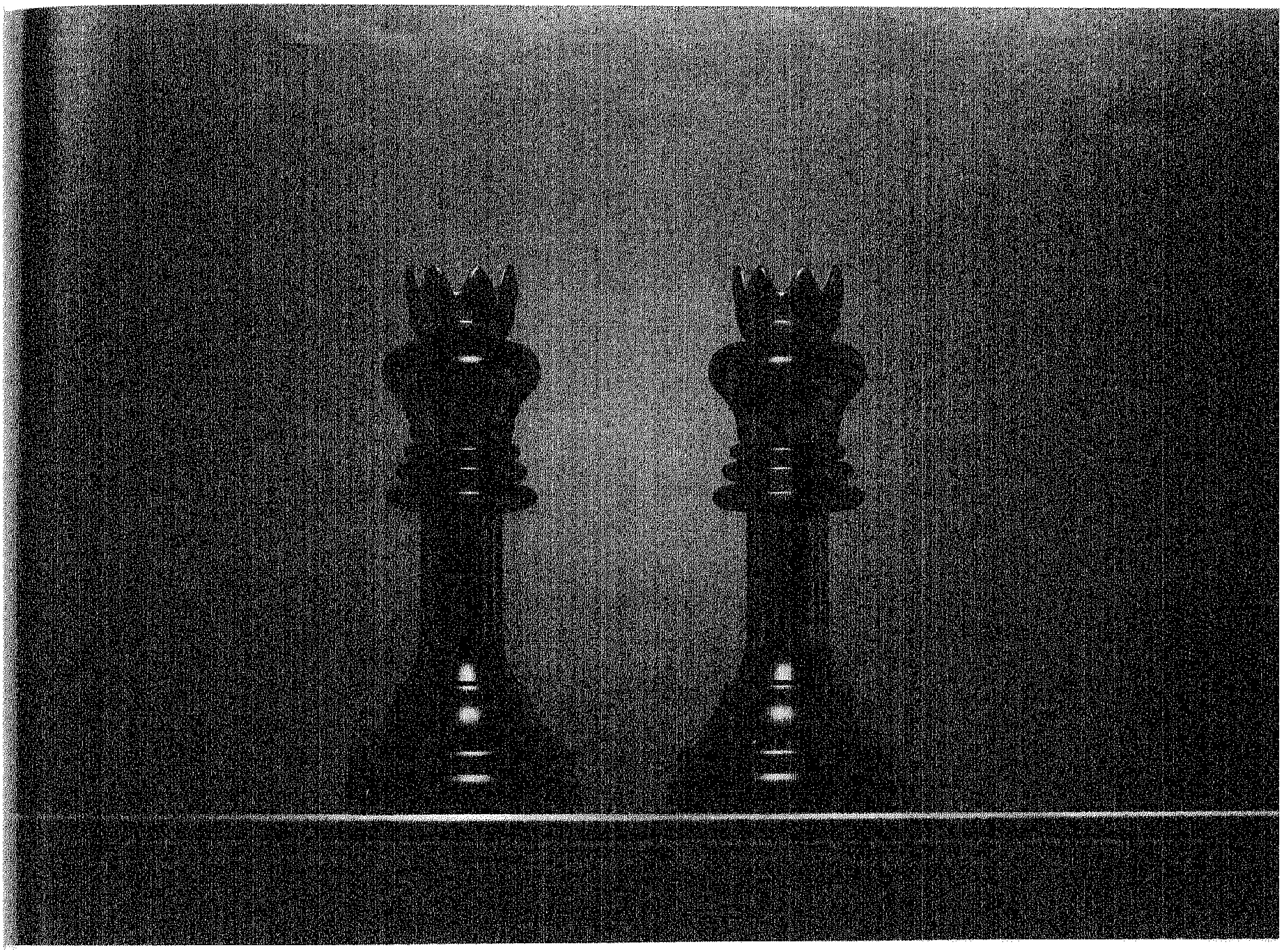
يقول: "هناك شخصان لعبا دوراً في حياتي وأكنُّ لهما كلّ الاحترام والمودّة، وهما: **عبد الله السعودي** في مجال العمل المصرفي التقليدي، والشيخ **صالح كامل** في مجال العمل المصرفي الإسلامي، ومن كلٍّ منهما اكتسبت الخبرة، وتعلّمت أنّ العمل المصرفي الناجح يتطلّب أوّل ما يتطلّب نظرة بعيدة المدى، التي تستشرف السنوات الخمس أو العشر المقبلة، كما تعلمت أنّ العمل المصرفي قوامه الالتزام والصدق، فضلاً عن أهمية المتابعة والمواكبة لهذه الصناعة التي تتطوّر يومياً".

ويتابع: "أرى أنّ البنوك العربية تتقدّم بشكل مطرد وباتت تلعب دوراً ريادياً، وتتطلّع إلى أسواق خارجية مستفيدة من تجارب الماضي. كما ألاحظ أنّ الإدارات المصرفية بات لديها الحرص على استقطاب الكوادر الكفوءة القادرة على مواكبة العصر، وعلى مواجهة المنافسة المتزايدة في ظلّ انفتاح الأسواق". ويتوقّع **عدنان أحمد يوسف** أن يشهد القطاع المزيد من عمليات الاندماج، على غرار ما حصل مؤخراً ما بين "بنك الإمارات والدولي" و"بنك دبي الوطني"، بحيث سيدخل البنك العتيد لائحة أوّل 100 مصرف على المستوى العالمي.

ورداً على سؤال حول احتمالات توريث المهنة إلى الأبناء بعد أن أطلقت العائلة أربعة مصرفيين يوضح: "المهنة المصرفية ليس من السهل توريثها. فابنتي **عائشة** تخرّجت من الجامعة الأميركية في البحرين وتعمل لدى "شركة أرنست آند يونغ"، وابنتي الثانية **ليلى** ستتخرّج قريباً من الجامعة نفسها، وهي تدرس المحاسبة". ■

عبد الله السعودي والشيخ صالح كامل لعبا دوراً أساسياً في حياتي

تقدير مزدوج



بنك عوده - التوسع إقليمي والتقدير عالمي

مع وجود فاعل في أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا، نال بنك عوده ش م ل – مجموعة عوده سرادار، جائزة «مصرف العام ٢٠٠٧ في لبنان» من The Banker.

ويأتي هذا بعد جائزة «أفضل مصرف في لبنان ٢٠٠٧» من Euromoney، تأكيداً على أنّ الجهد المستمر والعمل بروح فريق واحد يحصدان النجاح.

بنك عوده مصرف شامل، يأتي في طليعة المصارف العاملة في السوق اللبنانية ويبرز على المستوى الإقليمي من خلال انتشاره في: الأردن، سورية، مصر، السودان، السعودية، قطر، والإمارات العربية المتحدة (مكتب تمثيلي في أبو ظبي)، إضافة إلى وجود راسخ في كل من سويسرا وفرنسا.

لبنان | سويسرا | فرنسا | الأردن | سورية | مصر | السودان | السعودية | قطر | الامارات العربية المتحدة

The Banker

Bank of the Year 2007 LEBANON

EUROMONEY 2007 Best Bank in Lebanon Awards for excellence

بنك عوده

مجموعة عوده سرادار

رأي

العملات الخليجية والدولار

رأى البعض أنّ قرار عدم فك ربط العملات الخليجية بالدولار الأميركي هو مؤشر سلبي بالنسبة لإقتصادات دول مجلس التعاون الخليجي، خصوصاً وأنّ استمرار هذا الارتباط المباشر يحد كثيراً من قدرة بلدان الخليج في مكافحة التضخم المحلي وضبط السيولة المتزايدة ويخفض القدرة الشرائية للعملات الخليجية ويزيد من ضعفها، وبالتالي يهدد تحقيق مشروع العملة الموحّدة المقررة لعام 2010.

في المقابل، ثمة رأي آخر يؤكد أن استمرار ارتباط العملات الخليجية بالدولار يعزز من احتمالات تنفيذ العملة الموحّدة من خلال الحفاظ على استقرار العلاقة بين العملات الخليجية المختلفة تجاه بعضها؛ كما أنه يدعم قوة واستمرار النمو الاقتصادي كما هي الحال بالنسبة للصين التي حافظت على قوة دفع اقتصادها وزخم صادراتها من خلال تثبيت سعر صرف عملتها، وذلك عكس الهند التي شهد اقتصادها بعض التباطؤ، إذ أنها لم تعترض ارتفاع سعر صرف عملتها التي أصبحت اليوم تفوق قيمتها العادلة.

والواقع أن الخيار بين هدفي التثبيت النقدي والحد من التضخم هو موضوع جدل كبير لدى كافة السلطات النقدية والمصارف المركزية حول العالم، والتي عليها دائماً الحفاظ على توازن دقيق بين سياساتها وإجراءاتها النقدية في سبيل تحقيق كلا الهدفين، مع تحديد الأولويات والأهداف الأساسية في كل مرحلة. وقد زادت صعوبة تحقيق هذا التوازن في السنوات الأخيرة، على ضوء تنامي اتجاهات العولمة وانفتاح الاقتصادات المختلفة وتزايد الترابط في ما بينها، مما يضعف من قدرة السلطات النقدية على ضبط أسواقها الداخلية وتطبيق سياساتها والتحكم بأدواتها، لكنه ، في الوقت عينه، يخفف من حدّة تأثير العناصر السلبية كالركود والتضخم.

ويبدو أن دول الخليج، في حفاظها على ربط عملاتها بالدولار، قد اختارت أولوية الاستقرار النقدي الأكثر ضماناً لإنجاح مشروع العملة الموحّدة عبر تقوية البُنى التحتية التي توثق العلاقات الاقتصادية والمالية والنقدية بين الدول الخليجية وتحقق التكامل الديناميكي في ما بينها. كما أنها تبنت في قرارها هذا النظرة الحكيمة بعيدة المدى بدلاً من الخيار قصير الأجل المبني على التحليلات السريعة والظروف الآنية. هذا ما لم يرق للكثير من المضاربين الذين كانوا يراهنون خلال الأشهر الماضية على إلغاء ربط العملات الخليجية بالدولار وارتفاع أسعار صرفها تجاهه. لذلك حان الوقت أن يبدأوا بالمراهنة على العملة الموحّدة.

خاص ... خاص ... خاص ... خاص ... خاص ...

"مصرف البركة - سورية" في العام 2008

يتوقّع أن يشهد الربع الأول من العام 2008، افتتاح "مجموعة البركة المصرفية" لأولى مصارفها التابعة في سورية، وسيبلغ رأس مال المصرف نحو 100 مليون دولار أميركي، على أن يتم طرح أسهمه في سورية للاكتتاب العام، لجمع 50 مليون دولار.

إشارة إلى أنّ حصة "مجموعة البركة المصرفية" من رأس مال "مصرف البركة–سورية" تبلغ نسبة 49 في المئة.

"بنك أدكس" يتوسّع في أبو ظبي

عُلِم أنّ "بنك أدكس"، وبالتعاون و الشراكة مع "مجموعة الجابر" الإماراتية، قد تقدّم بطلب من "البنك المركزي الإماراتي"، لتأسيس شركة متخصصة في إدارة ثروات سيدات الأعمال، تحت مُسمّى "البشائر للاستثمار"، وسيملك البنك حصة 40 في المئة من رأس مال تلك الشركة.

ويأتي ذلك بعد حصول البنك على ترخيص من "البنك المركزي الإماراتي" لتأسيس شركة للتمويل الإسلامي برأس مال بقيمة مليار دولار أميركي، و تتّخذ من إمارة أبو ظبي مقراً لها.

البحرين: تغييرات قيادية في مصرفين

أكّدت مصادر صحة ما روّج مؤخراً عن استقالة **د. فريد أحمد الملا** من منصبه رئيساً تنفيذياً ومديراً عاماً لـ"بنك البحرين والكويت".

ويكون بذلك "بنك البحرين والكويت"، ثاني المصارف البحرينية التي شهدت مؤخراً تغيّراً على مستوى قياداتها العليا، حيث سبق أن أعلن "بنك البحرين الإسلامي" في مايو المنصرم عن انتهاء فترة العقد المبرمة مع **يوسف صالح خلف** لتولي مهام الرئيس التنفيذي للبنك، والتي امتدت لمدة 3 سنوات.

المحتويات

– بنك الكويت الوطني: 55 عاماً من الإنجازات 50

– الصيرفة الإسلامية أمام تحديات العالمية 54

– بنك برقان يُطلق هويته الجديدة 58

– سوسيته جنرال: التركيز على مزايا تفاضلية 60

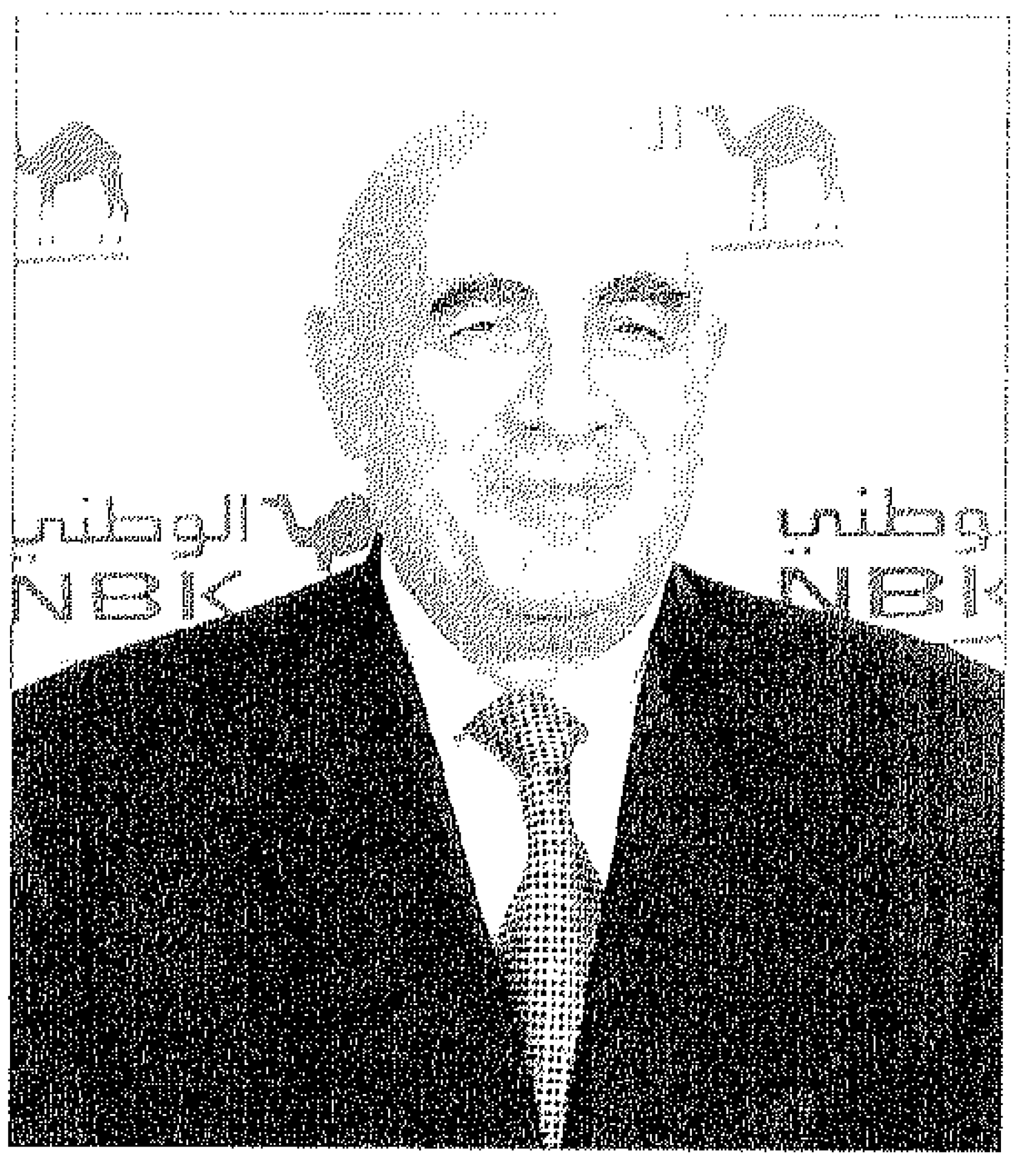
– أخبار المصارف 62

55 عاماً من الإنجازات
بنك الكويت الوطني مسيرة النمو والتميز

الكويت - الإقتصاد والأعمال

في نوفمبر من العام الماضي (2007) احتفل بنك الكويت الوطني (NBK) بمرور 55 عاماً على تأسيسه. وشهد البنك على امتداد هذه الفترة تحديات عدة تمكن من تجاوزها لاحقاً، وحقق نمواً كبيراً ومطرداً رافقه توسع خارجي، وبات بنك الكويت الوطني أحد أكبر البنوك العربية وذا طابع إقليمي، يحظى بأعلى التصنيفات الائتمانية.

محمد عبد الرحمن البحر


إبراهيم دبدوب

جاء العام الـ 55 من عمر بنك الكويت الوطني ليشهد عدداً من الخطوات الستراتيجية التي ستساهم في المزيد من التنوع في أرباحه ومصادر أمواله، وفي تفعيل موقعه الإقليمي.

البداية والريادة

بدأ بنك الكويت الوطني نشاطه رسمياً في 15 نوفمبر من العام 1952، كأول بنك كويتي، حيث لم يكن في الكويت سوى البنك البريطاني للشرق الأوسط الذي تأسس في العام 1942 وإبّان الحرب العالمية الثانية.

وقد التقت إرادة مجموعة من رجال الأعمال على تأسيس بنك الكويت الوطني الذي صدر بمرسوم أميركي خاص لإنشاء "بنك الكويت الوطني المحدود" برأس مال 13,1 مليون روبية (بما يعادل نحو مليون دولار) موزّعة على 13100 سهم بواقع ألف روبية للسهم الواحد.

وضمّت لائحة المؤسسين عند الانطلاقة السادة: **أحمد سعود الخالد، خالد زيد الخالد، خالد عبد اللطيف الحمد، خليفة خالد الغنيم، سيد علي سيد سليمان، عبد العزيز حمد الصقر، محمد عبد المحسن الخرافي، يوسف أحمد الغانم، يوسف عبد العزيز الفليج**. وترأس أول مجلس لإدارة البنك خالد الزيد الخالد.

وبذلك كان بنك الكويت الوطني أول مصرف محلي في الكويت وفي منطقة الخليج العربي.

عملتان وأزمتان

مارس البنك في بداية انطلاقته أعمالاً مصرفية تركّزت على الاعتمادات المستندية لتلبية حاجات الاستيراد، وعلى تبادل العملات وإصدار الحوالات المصرفية البسيطة، وعلى عمليات الإيداع والسحب.

ولم تمضِ فترة حتى تعاظم دور البنك لكونه الوحيد في الكويت، لا سيما في مجال تمويل الاقتصاد الوطني، وإقراض الأفراد والمؤسسات، ناهيك عن تمويل إنشاء بعض مشاريع البنية التحتية.

وخلال العقد الأول من عمره واجه البنك عمليتي استبدال عملة: الأولى في العام 1959 عند الانتقال من الروبية الهندية إلى الروبية الخليجية. والثانية في العام 1961 عند الانتقال إلى الدينار الكويتي لمواكبة مرحلة الاستقلال التي دخلت فيها البلاد.

وعلى الرغم من ذلك، أظهرت إدارة البنك كفاءة في التأقلم مع هذه التحولات واستمرت في عمليات التمويل سواء للقطاع العام أو الخاص في ظل مرحلة شهدت فيها دولة الكويت نمواً مطرداً نتيجة للبدء في استغلال الثروة النفطية. وقد شكلت سبعينات القرن الماضي فترة أساسية لانطلاقة بنك الكويت الوطني ولتطوير المزيد من الخدمات والمنتجات التي كانت رائدة في تلك الفترة، وكل ذلك في ظل إدارة سليمة أكسبت البنك الصلابة والثقة المتزايدة به.

ونتيجة لذلك، اجتاز بنك الكويت الوطني اختباراً قاسياً حين وقعت أزمة المناخ في العام 1982، نتيجة للمضاربات، فلم يتأثر البنك بالآثار السلبية التي نتجت عن تلك الأزمة، بفضل سياسته المتّزنة والمحافظة، فاستحق في حينه لقب "البنك الفائض الوحيد"، نظراً لتميز وضعه عن سائر البنوك الكويتية الأخرى.

رؤساء مجلس الإدارة 1952 - 2007

1952 - 1955	خالد الزيد الخالد
1956 - 1958	أحمد سعود الخالد
1959 - 1964	عبد العزيز الحمد الصقر
1965 - 1979	يعقوب يوسف الحمد
1980 - 1992	محمد عبد المحسن الخرافي
1993 - 2007	محمد عبد الرحمن البحر

غير أن الامتحان الأصعب الذي اجتازه البنك بنجاح كبير حصل في صيف العام 1990، إبّان الغزو العراقي للكويت، حيث تمكن من الاستمرار في تقديم خدماته من خارج الكويت، لا سيما إلى الكويتيين الذين اضطروا إلى المغادرة بظروف قاسية. كما استمر في الإيفاء بالتزاماته تجاه عملائه وتجاه المصارف في الخارج. وما كان لبنك الكويت الوطني أن يقوم بهذه الخدمات في تلك الفترة الحرجة لولا إدارته الديناميكية، ولولا التسهيلات التي أغدقتها عليه المصارف الخارجية، دليلاً على ثقتها بملاءته وسمعته المهنية. وكان هذا الدعم الذي تلقاه البنك وإقدامه على ممارسة دوره الصعب، بمثابة علامة فارقة في تاريخه، كرّسته كمؤسسة مصرفيّة تتمتع بسمعة دولية واسعة.

وقد جاء الدليل على هذه السمعة حينما تمكّن البنك، بعد تحرير الكويت، من إدارة وترتيب أكبر قرض عرفته المنطقة العربية، حيث حصلت الحكومة الكويتية على 5,5 مليارات دولار بهدف إعادة اعمار ما تهدم جرّاء الغزو العراقي ومحو آثاره التي أصابت البنى التحتية، لا سيما الكهرباء والمنشآت النفطية، والاتصالات والطرق.

الحقبة الذهبية

تعتبر تسعينات القرن الماضي حتى اليوم الفترة الذهبية لبنك الكويت الوطني، حيث حقق نمواً كبيراً ومطرداً في أصوله وأرباحه، واحتفظ بحصة سوقية رئيسية في الكويت على الرغم من المنافسة، وزاد البنك من شبكة فروعه ومن خدماته المتنوعة في مجالي صيرفة الأفراد والشركات. كذلك لعب البنك دوراً مهماً في تمويل المشاريع وفي ترتيب القروض المشتركة بينها قرض قدره 1,25 مليار دولار لصالح شركة "ايكويت".

وبدأ البنك منذ تلك الفترة ولتاريخه يحصد جوائز التميّز ويحظى بأعلى التصنيفات الائتمانية من قبل وكالات التصنيف الدولية.

وانطلق البنك في خطة التوسع خارج الكويت بعد أن كان أسس تواجداً له في لبنان وفي بريطانيا وفي سنغافورة، ثم بدأ يتطلع إلى توسع عربي بشكل خاص، فكان له ذلك تباعاً في البحرين والإمارات العربية المتحدة والمملكة العربية السعودية والأردن، وفي قطر تملك 20 في المئة من بنك قطر الدولي مع عقد يتولى بموجبه إدارة البنك.

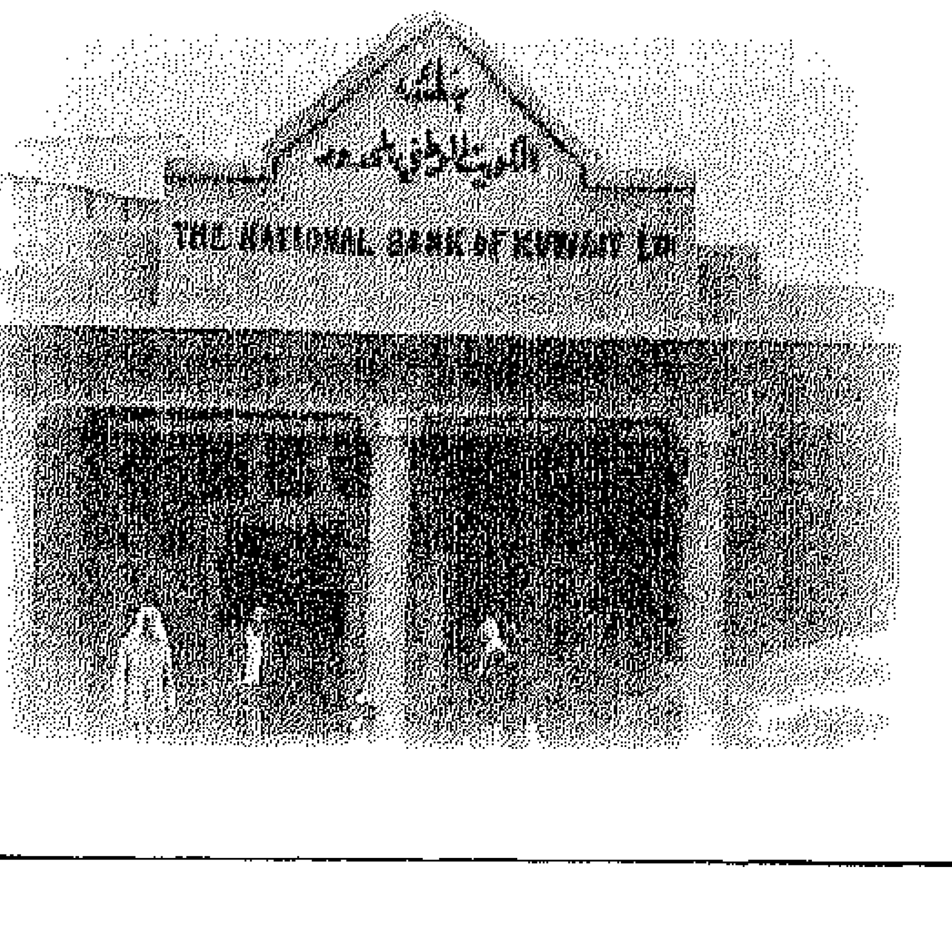
وبات للبنك شبكة فروع تتجاوز الـ 63 فرعاً في الكويت، إضافة إلى فروع ومكاتب تمثيل وشركات تابعة في كل من نيويورك ولندن وباريس وجنيف وسنغافورة وفييتنام والصين وتركيا.

مجلس استشاري دولي

أسس بنك الكويت الوطني مجلساً استشارياً دولياً برئاسة رئيس وزراء بريطانيا السابق السير جون ميجور، وهو يضم عدداً من ابرز الشخصيات العالمية في مجالات السياسة والاقتصاد والأعمال والستراتيجيات ، ليكون بذلك أول مجلس استشاري يتم تأسيسه لمؤسسة مصرفية أو مالية على مستوى منطقة الشرق الأوسط. ويقول الرئيس التنفيذي إبراهيم شكري دبدوب أن المجلس سوف يلعب دوراً مهماً في تقديم الخبرات والاستشارات والمساهمة في رسم الستراتيجيات المستقبلية لمجموعة بنك الكويت الوطني بشكل عام، ودعم تواجده ومبادراته على الساحة الدولية وتعزيز شبكة العلاقات الدولية على المستويين الإقليمي والعالمي. ويضم المجلس الاستشاري الدولي نخبة من رجال الأعمال ورجال الاقتصاد والسياسة والستراتيجيات والدراسات الأكاديمية في منطقة الشرق الأوسط والعالم أبرزهم: رجل الأعمال التركي مصطفى كوتش، رئيس شركة "أوراسكوم تليكوم" نجيب ساويروس، رئيس الصندوق العربي للإنماء الاقتصادي والاجتماعي عبد اللطيف الحمد، رئيسة مجموعة العليان السعودية لبنى العليان، رئيس مؤسسة جامعة هارفارد لإدارة الأصول محمد العريان، رئيس شركة "ريلاينس" الهندية موكيش أمباني، الرئيس التنفيذي للمعهد الدولي للدراسات الستراتيجية في لندن د. جون تشيبمان، رئيس المعهد الوطني للبحوث في أميركا البروفسور مارتن فيلدشتاين، كبير الاقتصاديين في مؤسسة "شل" بيتر دافيس، نابغة الاقتصاد الدولي في جامعة جون هوبكنز البروفسور ستيف هانكي، رئيس مركز الدراسات الستراتيجية الدولية في واشنطن أنطوني كوردسمان، ورئيس الجامعة الأميركية في بيروت د. جون ووتربيري.

النشاط الاستثماري

تزامنت خطة التوسع نحو الأسواق الخليجية والعربية مع السير بخط مواز للتوسع نحو قطاعات معينة وتعزيز الحضور فيها. وفي هذا السياق، عزز بنك الكويت الوطني موقعه في الصيرفة الاستثمارية، وقد بدأت بوادر هذا التوجّه من خلال تأسيس شركة تابعة ومستقلة تحت اسم (NBK Capital) برأس مال 15 مليون دينار كويتي، ويتركز نشاطها في 4 قطاعات رئيسيّة هي: الاستشارات المالية، خدمات أسواق السندات، الأسهم، والاستثمار في الشركات الخاصة. وقد افتتحت فرعاً لها في مركز دبي المالي العالمي، وتستعدّ لفتح فرع لها في كل من السعودية واسطنبول. وإلى جانب التوسع الجغرافي، تعمل الشركة على تعزيز محفظتها في مجال الخدمات الاستشارية والاستثمارية والإصدارات الأولية والوساطة المالية. وما لبث البنك أن عزز موقعه في مجال صيرفة الاستثمار من خلال الحصول على ترخيص من مصرف البحرين المركزي لتأسيس شركة في مملكة البحرين متخصصة في تقديم خدمات الاستثمار تحت اسم "إن بي كي" للاستشارات الاستثمارية، لتكون مركزاً لتقديم خدمات المشورة والترتيب في الأوراق المالية لعملاء البنك في كافة دول مجلس التعاون الخليجي، وبشكل أوسع في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.



إنجازات العام الـ 55

إحتفال بنك الكويت الوطني بمرور 55 عاماً، ترافق مع تحقيق إنجازات عدة في هذا العام توّج بها إنجازاته السابقة. ففي العام الـ 55 حقق البنك الآتي:

1 – الاستحواذ على البنك التركي الذي يعدّ من أكبر المصارف في تركيا.

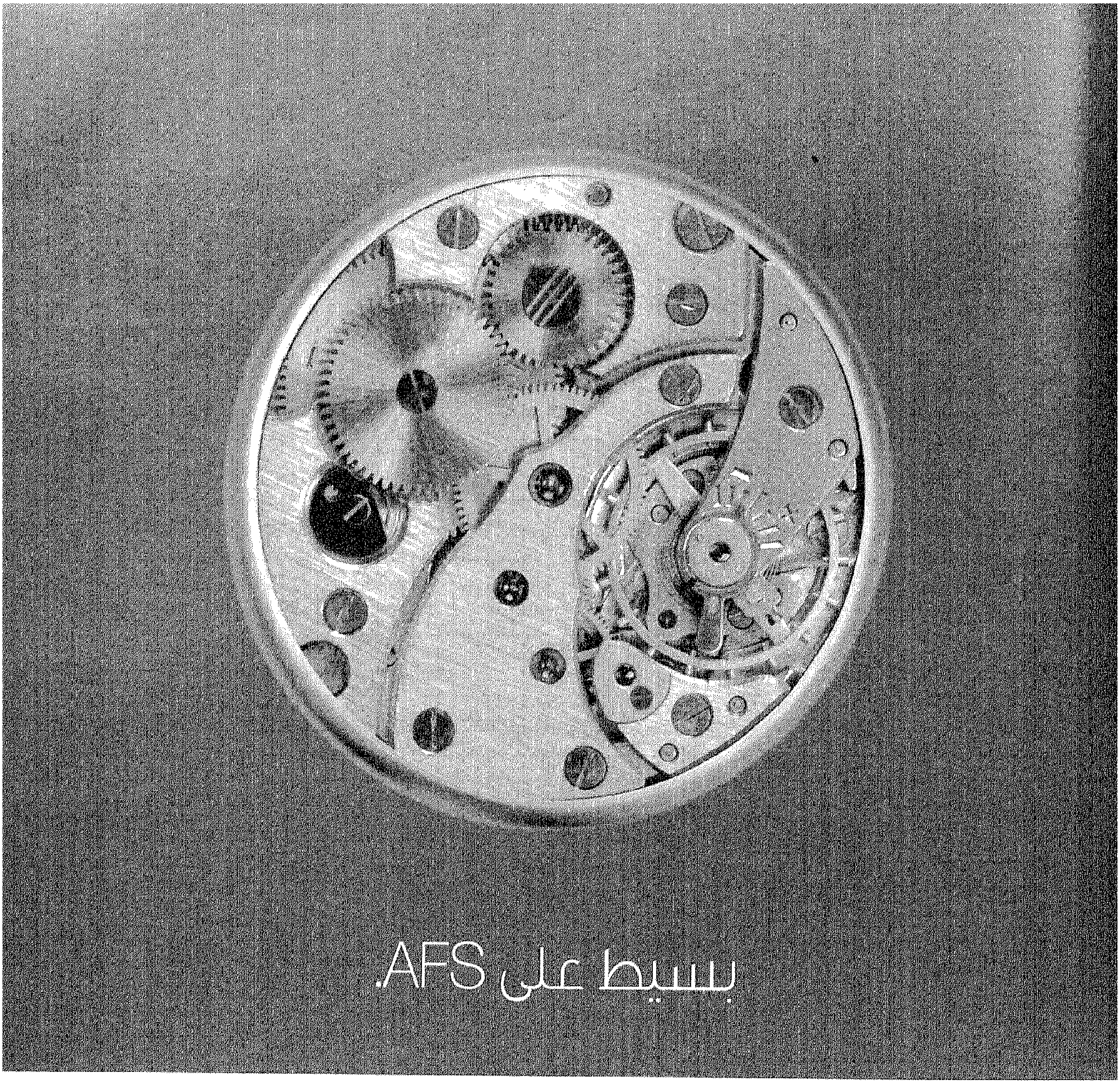
2 – الاستحواذ على البنك الوطني المصري الذي سيمكّنه من دخول السوق المصرية التي تشهد نمواً كبيراً في الطلب على الخدمات المصرفية المتطورة.

3 – رفع حصة البنك في رأس مال بنك قطر الدولي من 20 إلى 30 في المئة.

4 – زيادة رأس مال البنك بنسبة 20 في المئة.

5 – إنشاء مجلس استشاري دولي، على غرار ما هو معمول به في مؤسسات عالمية. ■

سهل عليك.



نعمل بدقة الساعة على مدار الساعة لنجعل مدفوعات البطاقات أسهل جزء من أعمالك.

الرائدة في مجال توفير المعالجة الإلكترونية للبطاقات من البداية إلى النهاية وخدمات إسناد القروض الائتمانية في المنطقة. ومع سنوات من الخبرة في الشرق الأوسط والعاملين ذوي المهارات الفائقة والتقنية المتطورة عالمياً، تقدم لكم شركة الخدمات المالية العربية AFS حلولاً توفيرية لكي يسهل عليكم التواكب مع متطلبات بيئة الأعمال المتنامية.

لتتعرف على المزيد مما يمكننا عمله لأعمالك، قم بزيارة www.afs.com.bh

afs

شركة الخدمات المالية العربية ش.م.ب. (مقفلة)

الصيرفة الإسلامية أمام تحديات العالمية وتنويع الخدمات

البحرين- طارق زهنان

أثبتت المصارف الإسلامية، عاماً تلو العام، قدرتها على النمو حجماً وربحيةً بمعدلات قياسية، بحيث فاق نموّها متوسط نمو القطاع المصرفي لدى مختلف الأسواق العاملة فيها. وتمرست هذه المصارف في الاستفادة من الأساسيات الاقتصادية العامة التي تحكم تلك الأسواق، مرسملة على الفورة الاقتصادية والتحولات الديموغرافية التي تشهدها، ومتخذةً من الطلب المتزايد على الخدمات والمنتجات المصرفية منفذاً لها لحجز حصتها السوقية، مدعومة بتطلع العملاء صوب الأنشطة المالية المتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية.
مقابل تلك الصورة الوردية لواقع الأعمال المصرفية الإسلامية، فإن انتقالها من النطاق المحلي الضيق إلى رحاب العالمية دونه مجموعة من التحديات.

وفق تقرير "تنافسية البنوك الإسلامية للعام 2007" الصادر عن "شركاء ماكينزي العالميين"، تقدر قيمة أصول المصارف الإسلامية والأصول تحت الإدارة لعام 2006 بنحو 750 مليار دولار أميركي، وهي مرشحة للارتفاع إلى أكثر من 1 تريليون دولار بحلول العام 2010. وتغطي تلك الأرقام خريطة الصناعة المصرفية الإسلامية الممتدة على مساحة جغرافية واسعة، تضم القسم الأكبر من منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، وصولاً إلى إيران وتركيا وباكستان والسودان، فامتداداً إلى ماليزيا التي تلعب دوراً محورياً على مستوى صناعة المال الإسلامية في القارة الآسيوية، في حين تمتاز المملكة المتحدة بكونها سفيرة المصرفية الإسلامية على مستوى القارة الأوروبية.

اللاعبون في الخليج

هذا النمو المستمر في صناعة المال الإسلامية، ليس سوى انعكاس لارتفاع عدد المؤسسات الفاعلة في هذا القطاع، لاسيما في أسواق دول مجلس التعاون الخليجي التي تشكّل القلب النابض للعمل المصرفي الإسلامي، والتي شهدت منذ بدايات القرن الحالي تناغماً ملحوظاً ما بين فورتها الاقتصادية وصناعة المال الإسلامية.

فعلى مستوى السوق المصرفية السعودية، ومع تأسيس "بنك البلاد" كثالث مصرف إسلامي في السوق السعودية بعد "مصرف الراجحي" و"بنك الجزيرة"، وإنجاز "البنك الأهلي التجاري" عملية تحويل كامل شبكة فروعه (أكثر من 260 فرعاً) إلى فروع إسلامية، تتهيأ السوق المصرفية السعودية لاستقبال مصرف "الإنماء" برأس مال يبلغ نحو 4 مليارات دولار، هذا إضافة إلى انتشار النوافذ كما الفروع الإسلامية التابعة لمختلف المصارف التقليدية العاملة في المملكة.

وتحتوي السوق السعودية على نموذج حي لريادة صناعة المال الإسلامية، حيث تربّع "مصرف الراجحي" مع نهاية العام الماضي على قمة المصارف السعودية والعربية عموماً من حيث الأرباح التي بلغت أكثر من 1,9 مليار دولار أميركي.

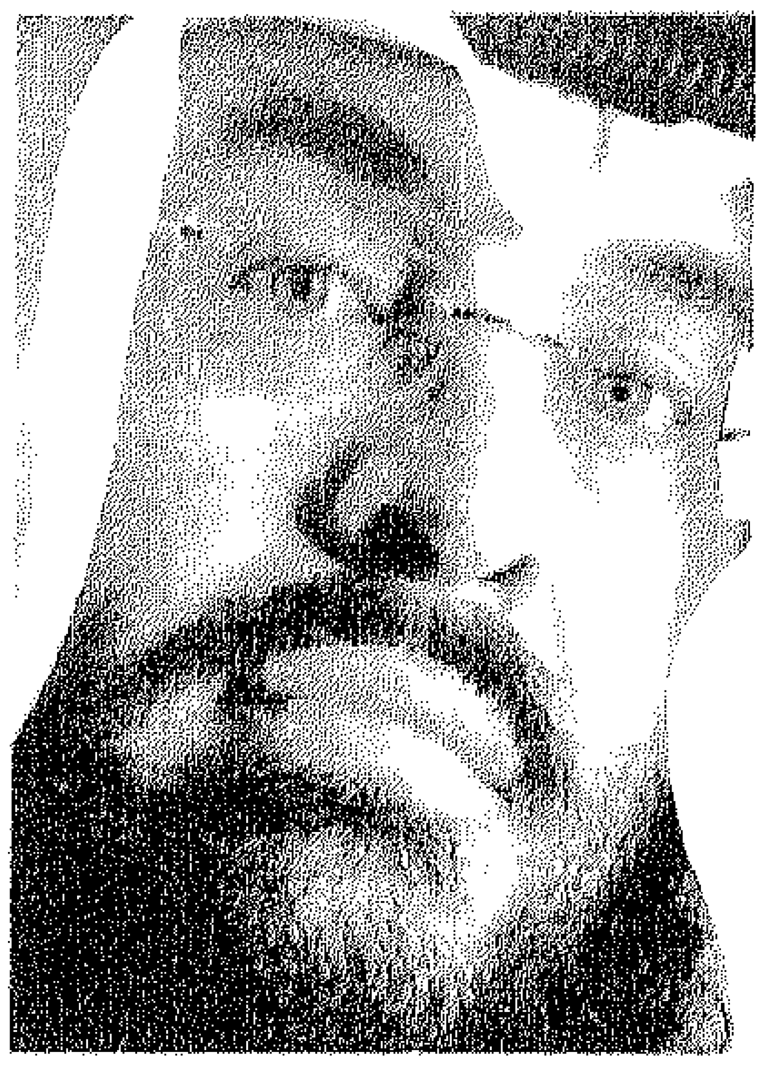
ويلفت تقرير "ماكينزي" إلى أن حجم التمويل الإسلامي في المملكة قد بلغ نهاية العام 2006 حدود 100 مليار دولار أميركي، وهو بعد السوق الإيرانية الأكبر حجماً نسبةً إلى مختلف دول انتشار المصارف الإسلامية.

كذلك ووفق "ماكينزي" بلغ حجم صناعة المال الإسلامية، في دولة الإمارات، نهاية العام 2006 ما مجموعه 33 مليار دولار أميركي، عاكساً بذلك ما يشهده القطاع المصرفي الإماراتي من إقبال متزايد من قبل المصارف المحلية الإماراتية، على النشاط المصرفي المتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية. فخلال الفترة الممتدة من العام 2002 وحتى بداية العام الحالي 2007 ارتفع عدد المصارف الإماراتية الإسلامية من مصرفين إثنين، هما: "بنك دبي الإسلامي" و"بنك أبو ظبي الإسلامي"، إلى 7 مصارف إسلامية، نتيجة تحول 3 من المصارف التقليدية إلى إسلامية، والترخيص مؤخراً لكل من مصرف "النور الإسلامي" كمصرف تجاري شامل برأس مال يبلغ 3,6 مليارات درهم إماراتي (981 مليون دولار) و"مصرف الهلال" كمصرف جملة برأس مال 4 مليارات درهم (1,1 مليار دولار). وضمّت لائحة المصارف المتحوّلة كلاً من "مصرف الشارقة الإسلامي" (الشارقة الوطني سابقاً)، ثمّ تبعه "بنك الشرق الأوسط" المملوك من قبل مجموعة "بنك الإمارات الدولي"، فأضحى يحمل اسم "بنك الإمارات الإسلامي"، ومع بداية العام 2007 انضم "مصرف دبي" إلى قائمة المصارف المحوّلة.

وفي ظل نجاح المصارف الإسلامية في قطف حصتها من السوق المصرفية الإماراتية، فإن المصارف التقليدية الرئيسية قررت اللحاق بالركب من خلال تأسيس شركات متخصصة في التمويل الإسلامي، وتوفير منافذ لتقديم الخدمات الإسلامية لعملائها، حيث قام بنك "المشرق" بتأسيس شركة "بدر للتمويل الإسلامي"، كما بدأت بعض فروع البنك بتوفير منتجات "بدر". كذلك أسس بنك "الخليج الأول" شركة "أصيل للتمويل الإسلامي". وحملت الشركة التابعة لبنك "الاتحاد الوطني" اسم "الوفاق للتمويل الإسلامي"، كما يوفّر البنك بواسطة النوافذ الإسلامية المنتشرة في فروعه مختلف المنتجات الإسلامية لعملائه من الأفراد. وينتظر أن تبدأ "شركة أبو ظبي الوطني للتمويل الإسلامي" التابعة لبنك "أبو ظبي الوطني" مباشرة عملها قريباً. ويستعد البنك "التجاري الدولي" لاطلاق شركة للتمويل الإسلامي، ينتظر أن تحمل تلك الشركة اسم "الدولي الإسلامي"، كذلك أعلن بنك "أبوظبي التجاري" عن البدء بتأسيس وحدة خاصة للصيرفة الإسلامية.

وتقدر "ماكينزي" حجم صناعة المال الإسلامية في دولة الكويت بما مجموعه 24 مليار دولار أميركي، بفضل ثلاثة مصارف

عبد الحكيم يعقوب الخياط



ماجد الرفاعي

عبد الرزاق الخريجي

د. عمر مروان كمال

إسلامية. وبعد تأسيس "بنك بوبيان" في العام 2004، وتحول "البنك العقاري" إلى بنك إسلامي، أضحى يحمل مؤخراً اسم "بنك الكويت الدولي"، في حين يقود "بيت التمويل الكويتي" قطار المصارف الإسلامية في دولة الكويت، وهو احتل على مستوى القطاع المصرفي الكويتي المركز الثاني بعد "بنك الكويت الوطني" من حيث الحجم والأرباح وحقوق المساهمين، وفق نتائجه المالية للعام 2006، ويلاحظ سيطرة المصارف الإسلامية في دولة الكويت على نسبة عالية من مجموع أصول المصارف الكويتية، تقدر بنحو 25,4 في المئة.

أما البحرين فهي تعتبر السوق الأكثر جاذبية للمصارف الإسلامية، في ظل توفيرها بنية قانونية متكاملة للعمل المصرفي الإسلامي، وانفتاحها القديم على التواجد المصرفي الأجنبي، حيث يشير تقرير "ماكينزي" إلى أن مجموع الأصول الإسلامية في دولة البحرين قد بلغ نهاية العام الأسبق 12 مليار دولار أميركي، بما فيها أصول المصارف الإسلامية العاملة في البحرين كمصارف "أوف شور". ومن بين المصارف الإسلامية الاستثمارية الجديدة التي أنجزت كامل متطلبات التأسيس ودشنت رسمياً أعمالها المصرفية، يبرز اسم "مصرف السلام-البحرين" والذي اتخذ من البحرين مقراً إقليمياً "لمجموعة مصارف السلام العالمية"، إضافة إلى مصرف "يونيكورن للاستثمار" الذي تأسس العام 2005. كما استضافت السوق البحرينية نهاية العام 2006 أول المصارف البريطانية الإسلامية في المنطقة، ممثلة بـ"بنك الاستثمار الأوروبي الإسلامي".

أما السوق المصرفية القطرية فقد بلغ حجم قطاع الصيرفة الإسلامية فيها، ووفق "ماكينزي" ما مجموعه 8 مليارات دولار أميركي، نهاية العام 2006. فبعد مضي سنوات طوال على حصانة "مصرف قطر الإسلامي" و"مصرف قطر الدولي الإسلامي"، ارتفع عدد المصارف الإسلامية في قطر إلى ثلاثة مصارف. فقد شهد الربع الثالث من العام 2006 تدشين أول فروع "مصرف الريان"، الذي انطلق بقاعدة رأسمالية ضخمة مصرّح بها بلغت نحو 2 مليار دولار أميركي.

ولم تقتصر فورة الصيرفة الإسلامية في قطر على تأسيس مصارف إسلامية جديدة، فقد قام البنك المركزي القطري العام 2005 بالإجازة للمصارف التقليدية بتأسيس وحدات مصرفية إسلامية مملوكة منها ومستقلة عنها من الناحية الإدارية والمالية. وسرعان ما تلقفت المصارف القطرية التقليدية تلك الخطوة، فأطلق "بنك الدوحة" العام 2005 أول فروع "الدوحة الإسلامي" ثم كرّت السبحة فشهد العام 2006 تأسيس "بنك قطر الوطني" لفروع "الوطني الإسلامي"، كذلك فعل "البنك التجاري القطري" مفتتحاً فروع "الصفاء".

بروز الأدوات الاستثمارية

في حين تحوز الأنشطة المصرفية التقليدية من خدمات ومنتجات تمويل الأفراد والشركات على حصة الأسد من مجمل نشاط المصارف الإسلامية، فقد برز مؤخراً تزايد الطلب على أدوات الدين الإسلامية من قبل العديد من الشركات العاملة في المنطقة، واتخذت الصكوك الإسلامية العنوان الرئيسي لها. وشهدت الفترة الممتدة من العام 2005 إلى نهاية الربع الثالث من العام الحالي معدلات نمو مرتفعة في حجم وعدد إصدارات الصكوك، مواكبةً لحركة المشاريع الضخمة على مستوى البنية التحتية والقطاع العقاري، التي تشهدها العديد من بلدان انتشار المصارف الإسلامية.

وفي هذا الإطار يشير تقرير "ماكينزي" إلى أن حجم الصكوك المصدرة قد بلغ حتى حلول شهر أكتوبر من العام الحالي ما مجموعه 39 مليار دولار أميركي، مقابل 27 ملياراً العام 2006، و12 ملياراً في العام 2005.

كما يلفت التقرير إلى أنه، وإضافةً إلى الصكوك الصادرة عن كبرى الشركات كـ"نخيل" و"سابك" و"شركة قطر لنقل الغاز"، وغيرها، برز إقبال كبير من قبل عدد من الهيئات الحكومية والبنوك المركزية على إصدار الصكوك السيادية (ماليزيا، البحرين، قطر، الإمارات، باكستان، وغيرها) والتي شكلت ما نسبته 23 في المئة من الصكوك المصدرة العام 2007.

وكما تمكنت صناعة المال الإسلامية من مواكبة فورة المشاريع وتطور نشاط الشركات، من خلال ابتكارها لأدوات تمويلية واستثمارية متوافقة مع أحكام الشريعة، فإن نشاط إدارة الأصول يشكل وفق "ماكينزي" مجالاً جديداً لنمو أعمال المصارف الإسلامية، نتيجةً لزيادة ثروات الأفراد والمؤسسات لاسيما في دول مجلس التعاون الخليجي. ففي وقت يتراوح حجم الثروات في تلك الدول ما بين 2,4 إلى 2,8 تريليون دولار أميركي وهي أرقام مرشحة للزيادة في ظل الصعود المستمر في أسعار النفط، فإن حجم الأصول الإسلامية تحت الإدارة ما زال بحدود 150 إلى 180 مليار دولار، مع ما يعني ذلك من فرص غير مستغلة ومجال واسع لنمو نشاط إدارة الأصول لدى المصارف والمؤسسات المالية الإسلامية، متى ما انكبت على زيادة التنوع والابتكار في معروضاتها من المنتجات المالية والاستثمارية.

مواكبة المعايير الدولية

مقابل تلك المعطيات، وأمام نجاح

المصارف الإسلامية في مقارعة أقرانها من المصارف التقليدية ضمن أسواق انتشارها، فإن صعود سلم النجاح وصولاً إلى القمة، يضع المصارف الإسلامية أمام جملة من التحديات.

فقد لفت تقرير "تنافسية البنوك الإسلامية لعام 2007" الصادر عن "شركاء ماكينزي العالميين"، إلى أن المصارف الإسلامية مدعوة لتضع نصب أعينها مجالين حيويين، هما: حسن إدارة المخاطر ولاسيما المخاطر الخاصة التي تتعرض لها المصارف الإسلامية نظراً لاختلاف هياكلها ومنتجاتها عن أقرانها من المصارف التقليدية، ومن جهة أخرى التركيز على جودة الخدمات والعمليات والتي أضحت طرفاً فعالاً في المنافسة مع دخول العديد من المصارف التقليدية إلى خط العمل المصرفي الإسلامي.

وفي هذا الإطار يقول مدير عام "بيت التمويل الكويتي-البحرين"، **عبد الحكيم يعقوب الخياط**، "بعد أن ثبتت المصارف الإسلامية أقدامها في مختلف الأسواق التي تتواجد فيها، فإن التحدي الأساسي يكمن في قدرتها على مواكبة المستجدات على الساحة المصرفية العالمية، بشكل لا ينتقص أو يتعارض مع مطابقة أعمالها لأحكام الشريعة الإسلامية."

ويلفت **الخياط**، إلى أن "معايير ومتطلبات لجنة "بازل" لم تأخذ في الاعتبار واقع الصيرفة الإسلامية. وقد تمّ وضع تلك المعايير، من دون أي تشاور مع المصارف الإسلامية، ما أدى بطبيعة الحال إلى وجود اختلافات ما بين متطلبات "بازل" وطبيعة النشاط المصرفي الإسلامي." ويضيف **الخياط**: "هذه الاختلافات ممكن تجاوزها آخذين من المعايير العالمية روحيتها، وذلك بغرض التناغم قدر الإمكان مع التوجه الواضح لعولمة العمل المصرفي، إسلامياً كان أم تقليدياً."

أما مدير إدارة الخدمات المصرفية الإسلامية للأفراد في "البنك الأهلي التجاري"، **عبد الرزاق الخريجي**، فيقول "بعد أن كان الهم الأساسي للمصارف الإسلامية مرتكزاً على إيجاد الحلول المصرفية القادرة على تشكيل البديل الشرعي للمنتجات المصرفية التقليدية، فإن المصارف الإسلامية مدعوة الآن إلى توفير مختلف المتطلبات التي تسمح لها بالانتقال إلى مقام المصارف العالمية، تمهيداً لنشر خدماتها ومنتجاتها في أسواق تتعدى أماكن حضورها الحالي."

دول مجلس التعاون الخليجي: القلب النابض للعمل المصرفي الإسلامي

من المحلية إلى العالمية

ويضيء **الخريجي** بكلامه هذا على حقيقة أن صناعة الصيرفة الإسلامية وعلى الرغم من النمو الكبير والمستمر اللذين تشهدهما، ما زالت غير قادرة على الانتقال بشكل فعّال من نطاقها الجغرافي الحالي ذي البعد المحلي والإقليمي إلى نطاق العالمية والانتشار الدولي، فالنماذج المتمثلة، بمصرفي "الراجحي" و"بيت التمويل الكويتي" في الانتشار في سوق ماليزيا، و"بنك دبي الإسلامي" في باكستان، وتجربة "مجموعة البركة المصرفية" صاحبة الشبكة الواسعة من الفروع والوحدات التابعة على مستوى منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، وغيرها من المصارف الإسلامية أصحاب الانتشار الجغرافي خارج نطاق أسواقهم المحلية، وعلى الرغم من أهمية الدور الذي تلعبه تلك المصارف في تطوير صناعة المال الإسلامية، فإنها لم تتمكن من تفعيل مكانة المصرفية الإسلامية خارج دائرة الأمان التي نشطت فيها منذ تأسيس أول المصارف الإسلامية منتصف السبعينات من القرن الماضي، والمتمثلة بدول العالم الإسلامي.

ويقول **الخريجي**، "ليس المطلوب الإفراط في التفاؤل، وعدم الأخذ في الاعتبار أن حجم المصارف الإسلامية ما زال ضئيلاً. والحديث عن التوسّع لا يعني مجرد الانتشار في دول العالم، بل الهدف هو التركيز على الوجود في أسواق حيث المصارف الإسلامية قادرة على احتلال موقع ريادي وخلق قيمة مضافة لعملائها. أما التحول إلى العالمية وفق نموذج كبرى البنوك الغربية، فيتطلب بداية إنشاء تكتلات مصرفية كبيرة، واندماج المصارف الإسلامية الصغيرة بعضها مع بعض."

ويأتي في الإطار نفسه الكلام الصادر عن نائب الرئيس التنفيذي-إدارة الاستثمارات الستراتيجية- في "بنك السلام-البحرين"، د. **عمر مروان كمال**، حيث يقول، "إذا ما رغبت المصارف الإسلامية باستهداف أسواق جديدة

إصدارات لصكوك بقيمة 39 مليار دولار مواكبةً لفورة المشاريع

خارج منطقة الشرق الأوسط والسوق الماليزية، فإن الأسواق النامية المتمثلة بسوقي الهند والصين، تشكل الأرضية الأفضل والأكثر جاذبية في ظل حاجتها إلى مختلف أنواع الخدمات المصرفية والمالية المواكبة لنموها، ونجاحها في استقطاب العديد من المصارف العالمية."

كذلك يدعو العضو المنتدب والرئيس التنفيذي لـ"بنك يونيكورن للاستثمار"، **ماجد الرفاعي**، المصارف الإسلامية إلى أن تكون مقدامة وجريئة، ومستعدة للخروج من الأسواق التي مضى زمن على وجودها فيها. حيث يرى **الرفاعي**، أن "الحاجة إلى المصارف الإسلامية لن تتوقف طالما هناك مصارف تقليدية تقدم خدمات مصرفية إسلامية."

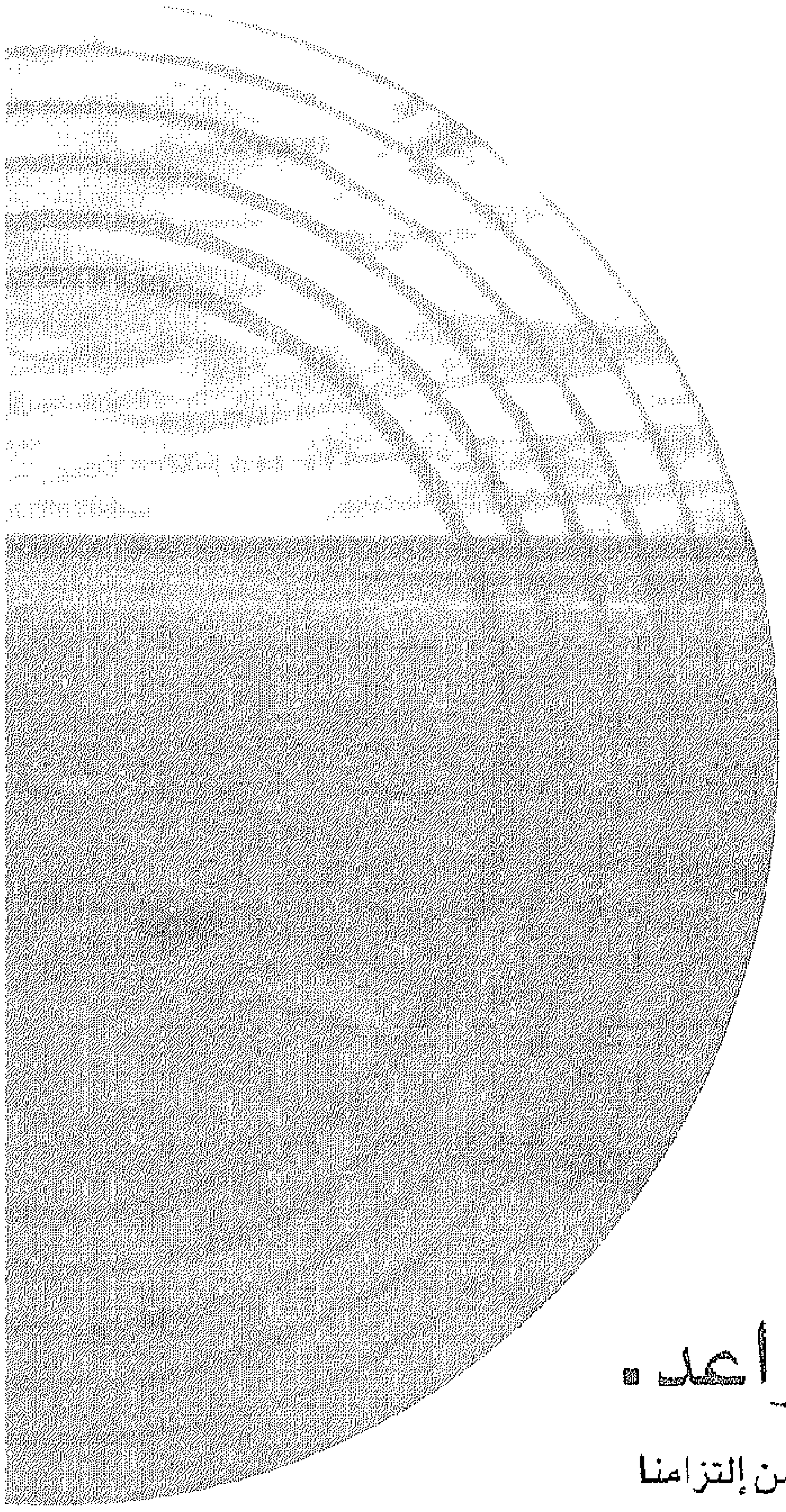
الاستثمار في الحداثة والتطوير

من جهة أخرى يلفت كل من **الرفاعي وكمال**، إلى أن الاختلاف في أسلوب عمل المصارف الإسلامية عن أقرانها من المصارف التقليدية، لا يجنّبها التحديات التي تواجه مختلف العاملين في الصناعة المصرفية، والمتمثلة بالسباق على الابتكار والتطوير الدائمين للمنتجات والخدمات، والاستثمار في الكوادر والخبرات البشرية، والتحديث الدائم للبنية التحتية المصرفية، وذلك بغرض مواكبة انتقال مزاج العملاء ورغباتهم، من مرحلة التطلع صوب من هو قادر على توفير المنتجات والخدمات المتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية، إلى مستوى المطالبة بمنتجات وخدمات إسلامية قادرة على مواكبة كامل احتياجاتهم المصرفية والمالية.

صورة المستقبل

وفي وقت تتوقع "ماكينزي" أن يتجاوز حجم صناعة المال الإسلامية التريليون دولار مع حلول العام 2010، يطرح **الخريجي** على العاملين في تلك الصناعة، سؤالاً مضمونه، "ما هو الشكل الذي ستصبح عليه المصرفية الإسلامية خلال عشر سنوات من الآن؟ وهل الهدف هو بناء كيان مصرفي، إسلامي من حيث الشكل، وتقليدي من حيث المضمون؟

ويجيب كل من **كمال والخريجي** على هذا التساؤل قائلين، "على المصارف الإسلامية أن تعمل جاهدةً لكي يكون لها ذاتيتها التي تسمح لها بالاختلاف عن أقرانها من المصارف التقليدية، بحيث يتلمس مختلف العاملين في قطاع المصارف دوراً اقتصادياً واجتماعياً للمصارف الإسلامية، متميزاً عن الدور الذي تلعبه المصارف التقليدية". ■



رؤية حديثة. مستقبل واعد.

التغيير نحو الأفضل هو جزء من إستراتجيتنا. هو جزء من إلتزامنا
بتطوير وتحسين منتجاتنا وخدماتنا.
حيث أن هدفنا تقديم ما هو الأفضل من بيع وشراء العملات،
التحويلات المالية والكثير غيرها من الخدمات.

لأي مكان. في أي وقت. لأي شخص.

تحويلات نقدية | تحويلات لحسابات مصرفية | شيكات مصرفية | بيع وشراء العملات

وول ستريت
Wall Street

عضو في مجموعة بريد الإمارات

الهاتف المجاني: ٨٠٠ ٤٨٧١
البريد الإلكتروني: services@wallstreet.ae
www.wallstreet.ae

بنك برقان
BURGAN BANK
أنت دافعنا
driven by you

بنك برقان يطلق هويته الجديدة

جوناثان لايون

الكويت ـ الاقتصاد والأعمال

أطلق بنك برقان هويته الجديدة لتشكّل عنوان المرحلة المقبلة في عمله المصرفي في الكويت. وتأتي هذه المرحلة تتويجاً لجهود بذلها البنك خلال العام الماضي، أجرى خلالها إعادة هيكلة داخلية شملت انشطة وخدمات الفروع لتتلاءم مع التطورات الجديدة التي تشهدها الصناعة المصرفية. وبحسب الرئيس التنفيذي في البنك جوناثان ديفيد لايون يعكس الشعار الجديد للبنك القيم الأساسية التي ساهمت في تحقيق النجاح المتواصل للبنك خلال السنوات السابقة.

يقول الرئيس التنفيذي في بنك برقان **جوناثان ديفيد لايون**: "أستمد التصميم الجديد للبنك وهويته المؤسساتية الجديدة من الخاتم الذي استخدمته حضارات متعددة منذ آلاف السنين كرمز للشراكة والالتزام". ويضيف: "يمثل الشعار الجديد قيمنا الأساسية للاسم التجاري والصورة الذهنية للبنك من حيث الثقة والشراكة الثابتة والعلاقة المثمرة. ونعتبر أنفسنا بمثابة الشريك المالي للعميل ونتطلع لتأسيس علاقة مبنية على الثقة تستند إلى تقديم خدمات مبتكرة تلبي مختلف احتياجات العميل".

واتخذ الشعار الجديد شكل حرف الباء في اللغة العربية ليحل مكان حرف B في اللغة الأجنبية والذي طبع شعار البنك على مدى السنوات السابقة. ويوضح الرئيس التنفيذي: "يتضمن الشعار الجديد عبارة "أنت دافعنا" وهو ما يعكس الاهتمام بالعميل بالدرجة الأولى، والذي يعد "محرك أدائنا وهدف عملياتنا". ويضيف: "لا يقتصر الوعد الذي أطلقه البنك على عملائه وموظفيه ومساهميه فهو موجه لكافة شرائح المجتمع بما في ذلك شركاؤنا والصناعة المصرفية برمتها، كما أننا ملتزمون بترجمة قيم هويتنا الجديدة على أرض الواقع. ولذلك تمّ ابتكار الاسم التجاري على أسس من الثقة والالتزام والتفوق والتقدم. فقد شكّل شعار "عملاؤنا في مقدمة اهتماماتنا" على مدى السنوات السابقة الأساس الذي تطورت عليه منتجاتنا وخدماتنا والتي تعززت أيضاً بواسطة دعاماتنا الثلاث في الابتكار التكنولوجي وكفاءة الطاقم وخدمة العملاء. إننا ملتزمون بتوفير تجربة مصرفية متطورة".

تطوير الخدمات والفروع

والهوية المؤسساتية الجديدة هي ثمرة للجهود التي بذلت خلال العام الماضي والتي بدأت من خلال إعادة هيكلة داخلية للفروع والخدمات والمنتجات، تزامنت مع اعتماد تصنيف لفروع البنك، ضمن 3 فئات: الأول، المركز المالي؛ الثاني، فروع الحلول المصرفية؛ والثالث، فروع المعاملات المصرفية. وذلك لتتلاءم مع الاحتياجات المصرفية والمالية المحددة لمختلف الشرائح من عملاء البنك.

وتأتي هذه التطورات في ظل تبني البنك للمعايير العملية والتطبيقية في الخدمات المصرفية وقواعد الحوكمة، والتي أدت إلى فوزه بجائزة اتحاد المصارف العربية للحوكمة للعام 2007. كما تمّ اختياره ليكون بين الثلاثة الأوائل في جائزة الإنجاز المتميز في التسويق والخاصة بجميع المؤسسات الكبرى في منطقة الشرق الأوسط.

التصنيف الائتماني

يتمتع بنك برقان بتصنيف ائتماني جيد مقارنة بسواه من المصارف الكويتية. وسبق لوكالة "ستاندرد اند بورز" المتخصصة أن رفعت تصنيف البنك من مستقر إلى إيجابي، كما أكدت على التصنيف الائتماني للبنك طويل الأمد بدرجة "+BBB" وقصير الأمد بدرجة "A-2".

ومن جهتها، رفعت وحدة الخدمات الاستثمارية في وكالة "موديز" تصنيف البنك من حيث القوة المالية (FSR) من درجة "+D" إلى "-C" في بداية العام الماضي (2007). كما رفعت وكالة "كابيتال إنتليجنس" التصنيف المالي للبنك من درجة (BBB) إلى درجة (-A)، وحاز تصنيف التداول الأجنبي قصير الأمد على درجة (A2)، فيما رفعت تصنيفها للتداول الأجنبي طويل الأمد من درجة (BBB) إلى درجة (-A).

النتائج المالية

وبلغت الأرباح الصافية لبنك برقان خلال الربع الثالث من العام 2007 نحو 60,6 مليون دينار كويتي، بزيادة نسبتها نحو 40,6 في المئة، عن الفترة نفسها من العام الماضي. وبذلك ارتفعت ربحية السهم بنسبة 35,5 في المئة. فيما حقق العائد على حقوق المساهمين نمواً بنسبة 27,9 في المئة، كما حققت الأرباح التشغيلية للبنك زيادة بنسبة 38,9 في المئة، لتصل إلى نحو 92,7 مليون دينار كويتي. وساهمت الزيادة في قاعدة العملاء في ارتفاع ملحوظ في حجم الودائع التي نمت بنسبة 18,9 في المئة، فيما بلغ إجمالي حقوق المساهمين نحو 334,1 مليون دينار كويتي، ووصل معدل كفاية رأس المال وفقاً لمعيار "بازل 2" إلى 18,7 في المئة، مانحاً البنك ملاءة مالية عالية وفق المعايير المحلية والعالمية.

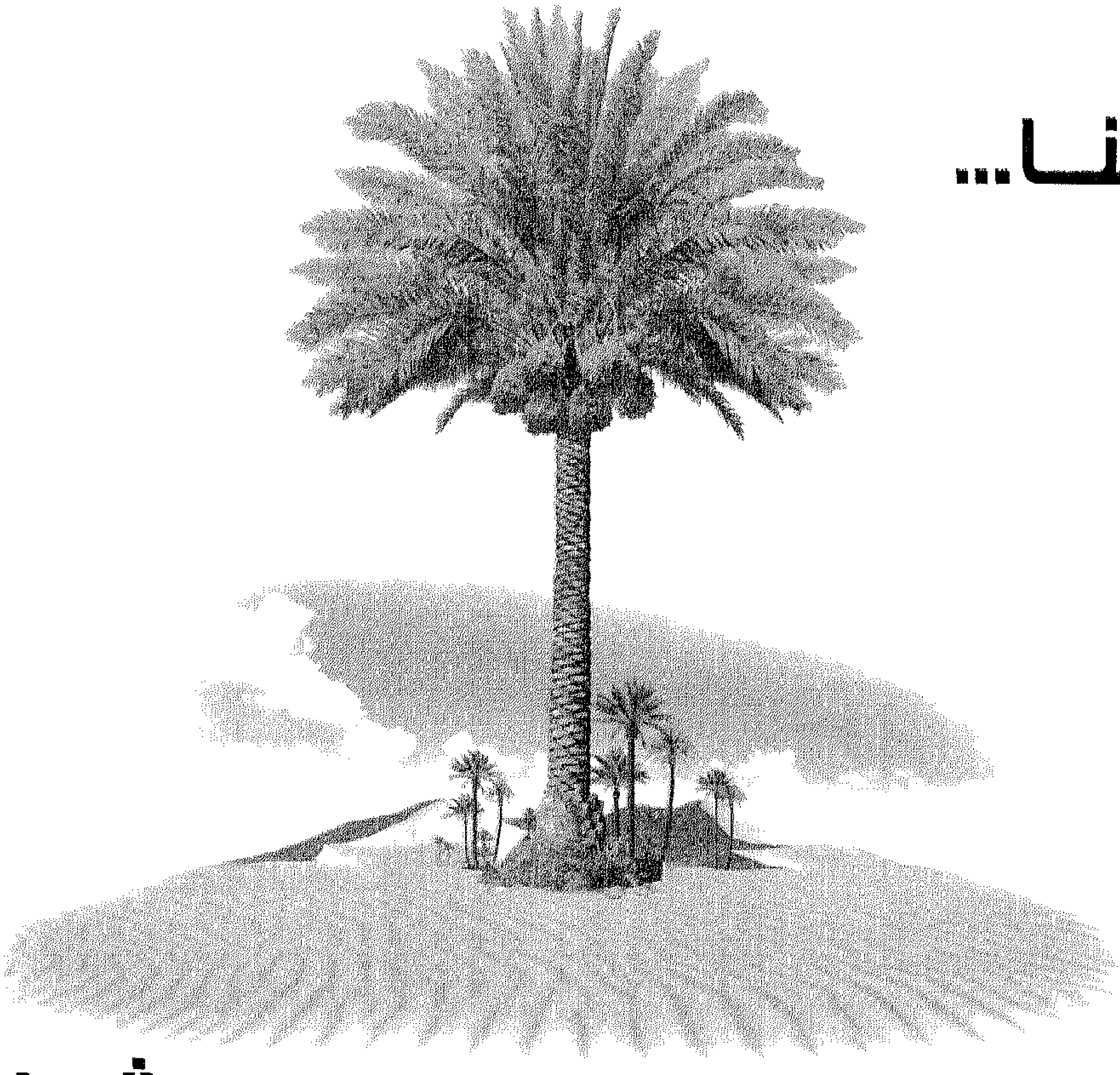
يذكر أن بنك برقان يملك شبكة متطورة من الفروع تتألف من 19 فرعاً موزعة على مختلف مناطق الكويت، كما يملك ما يزيد على 60 جهاز سحب آلياً (ATM). ■

■■

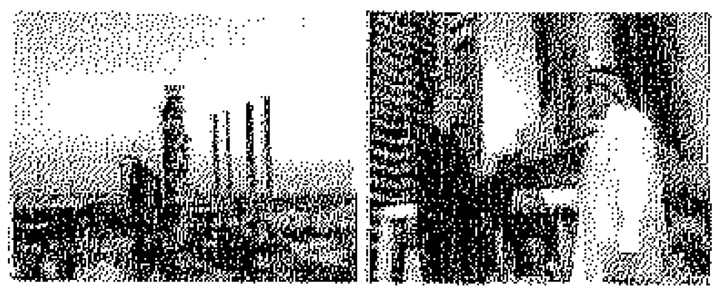
لايون: ملتزمون بتوفير خدمات مصرفية متطورة

■■

خبراتنا..



ثمارنا



من صلابة أساسنا وعراقة ماضينا..
أرسينا شراكة قوية بين أرامكو
السعودية وسوميتومو كيميكال
اليابانية.. لتثمر فرصاً واسعة
للنماء.. وفجراً يعد بالعطاء.. من تاريخ
حافل بالضياء.. راسخ بالنجاح.

بترو رابغ
Petro Rabigh
آمال.. لأجيال

www.petrorabigh.com

بنك سوسيته جنرال لبنان (SGBL)
خطّة عمل جديدة
ترتكز على مزايا تفاضليّة

بيروت - الإقتصاد والأعمال

يستعدّ "بنك سوسيته جنرال لبنان" للانطلاق في مرحلة جديدة من النشاط المصرفي المتكامل تعكس تطلعات ومنهجيّة الإدارة الجديدة، وتتوافق مع التغيّرات التي طرأت مؤخراً على صعيدي الإدارة والملكية. هذا المصرف الذي يحمل من ماضيه الطويل والعريق في لبنان سمعة ومهنية وخبرة مصرفية تكوّنت من تعاون لبناني فرنسي وعبر المصرف الفرنسي الأم "سوسيته جنرال".

أنطون صحناوي

من أجل الانطلاق نحو المرحلة الجديدة، تعكف حالياً الإدارة التي انتُخِبَت منذ نحو 3 أشهر، على ترتيب مكوّنات البيت الداخلي، بما يتطلّبه ذلك من إعادة هيكلة، وتفعيل الكادر الوظيفي وتوصيف مسؤولياته وصلاحياته وتطوير الموارد البشرية وما قد تتطلّبه من استقطاب كوادر جديدة، إضافة إلى ادخال تطوير إضافي على النُظم المعلوماتية بما يساعد على تفعيل خدمات البنك ويتوافق مع منتجاته المتنوّعة.

خطّة عمل

إنّ هدف هذه "الورشة" الداخليّة هو تنشيط المزايا التنافسيّة للمصرف لمواجهة متطلّبات المرحلة المقبلة في ظلّ سوق تنافسيّة يسعى اللاعبون الرئيسيون فيها إلى تحسين الخدمات وتنويع المنتجات، فضلاً عن سعيهم الدائم لاقتناص فرص الاستحواذ والدمج، بغية تعظيم الحصّة السوقية في ظلّ ظروف معقّدة لا توفّر الكثير من فرص النموّ الذاتي.

وتشكّل "ورشة" ترتيب "البيت الداخلي" مرتكزاً لا بُدّ منه لدى إدارة "بنك سوسيته جنرال" بقيادة رئيس مجلس الإدارة - المدير العام **أنطون صحناوي**، لوضع خطّة العمل المناسبة (Business Plan) للمرحلة الجديدة.

ويصف رئيس مجلس الإدارة هذه الخطّة بأنّها تنطوي على سيناريوهات عدّة، سيتمّ اختيار أحدها وفقاً للوضع السياسي العام في البلد ولمقدار ما يوفّره من وضوح واستقرار وآفاق مستقبليّة. ويرى **أنطون صحناوي** استطراداً، أنّ الإعداد الداخلي الجاري تنفيذه أمر ضروري ويصلح لأيٍّ من السيناريوهات الموضوعة، والتي ستتمّ بلورتها بصورة نهائية تبعاً لما سيحمله العام الجديد (2008) على الصعيدين السياسي والأمني، وتالياً على الصعيدين الاقتصادي والمالي.

مزايا الانطلاقة

إنّ هذه "الورشة الداخليّة" تتسلّح بالعديد من المزايا التي تمتّع بها البنك على مدى السنوات الماضية، والتي أهّلته ليكون بين المصارف العشرة الأولى، كما أهّلته لتكون له تطلّعات إقليمية.

فـ"بنك سوسيته جنرال لبنان" (SGBL) يمتلك العديد من المزايا التنافسيّة التي يمكن التعويل عليها في ظلّ إدارة حكيمة وسليمة تمتلك ستراتيجيّة واضحة ومحددة. ويمكن إيجاز هذه المزايا من خلال الآتي:

1 - الشريك الفرنسي

إنّ السمعة المهنية القديمة التي بناها البنك الذي كان أحد أبرز المصارف في لبنان الذي ارتكز منذ انطلاقه على تعاون بين مجموعة مالية محلية عريقة وبين مصرف فرنسي عريق ("سوسيته جنرال") وفرّ للبنك الخبرة (Know how)، واضطلع بمهام الإدارة لسنوات طويلة، علماً أنّ الملكية بين الجانبين كانت، وحتّى العام 2006 مناصفة بينهما.

وعلى الرغم من تقلّص المساهمة الفرنسية من 50 إلى 19 في المئة، فإنّ الحضور الفرنسي باق ومستمر ويوفّر الدعم المطلوب على كافة الأصعدة التي تتعلّق بالشأنين الإداري والتقني، وهذا الاستمرار يؤكّده استمرار البنك في متابعة عمله بالهوية نفسها وبالاسم نفسه.

فمن المعروف أنّ خفض المساهمة الفرنسية يعود إلى اعتبارات فرنسية وإلى سياسات اعتمدتها كلّ المصارف الدولية المتواجدة في الأسواق النامية، بحيث تنسجم أوضاعها مع متطلبات "بازل 1" و"بازل 2".

2- فروع وقاعدة زبائن

ومن المزايا التي يتمتّع بها البنك، انتشاره الواسع في مختلف المناطق بواقع 43 فرعاً في لبنان تغطي بيروت وضواحيها، والمدن الرئيسية الأخرى، إضافة إلى مناطق عدّة في المحافظات الـ6. وتتمتّع هذه الفروع بمواقع مميّزة وبهوية موحّدة من حيث التصميمين الداخلي والخارجي، ممّا يتيح لها توفير الخدمات للزبائن في بيئة ملائمة وفي إطار مريح.

إلى ذلك، تخدم هذه الفروع قاعدة واسعة ومتنوّعة من الزبائن لعلّها الأوسع نسبة لحجم ميزانيتها مقارنة بالمصارف الأخرى، وقوامها أكثر من 220 ألف زبون يتعاملون مع البنك بطريقة أو بأخرى، ويشكّلون مخزوناً مهماً. وتتشكّل هذه القاعدة من معظم الفئات والشرائح والمناطق، ويشكّل ذلك قاعدة انطلاق قوية من شأنها أن توفّر فرص نموّ سريع، إذا ما توفّرت لها إدارة قادرة متابعة لها،

ومواكبة لمتطلباتها واحتياجاتها.

يضاف إلى ذلك، توزّع مجموع ودائع البنك على شريحة واسعة من المودعين، بمعنى أنه ليس ثمّة تمركز للودائع لدى عدد محدود من أصحاب المدخرات. ومثل هذا التوزيع ينطوي على تعزيز واستقرار إجمالي حجم الودائع.

3 – منتجات تجزئة متنوّعة

تميّز "بنك سوسيته جنرال" (SGBL) في فترة سابقة لاسيّما في أوائل التسعينات، وإضافة إلى أعماله المصرفيّة التقليديّة، بتنوّع مروحة منتجاته وخدماته المتعلّقة بصيرفة التجزئة (Retail) وتوسيعها، إذ أصبحت تشمل نوعيات جديدة من القروض، كقروض الإسكان والسيّارات، فضلاً عن تلك المخصصة لفئات وشرائح معينة. كما شملت المروحة برامج إدّخارية، وطائفة واسعة، كبطاقات الائتمان وخدمات التأمين وإدارة المحافظ المالية والأموال والتمويل التأجيري (Leasing) وأجهزة الصرف الآلي. ومن الأمور المهمة التي ساعدت المصرف على ذلك، وجود شبكة فروع واسعة.

وانطلاقاً من ذلك، فإنّ خطّة عمل إدارة البنك في المرحلة الجديدة ستركّز على التفعيل والتنشيط والأهمّ على التناغم ما بين كافة الأنشطة والإدارات المختلفة، لتغدو أكثر فعالية وإنتاجية، وخاصة تحسين الأداء لتوفير خدمات أفضل وأكثر للزبائن.

4 – خدمات متكاملة

ينطلق "سوسيته جنرال" في مرحلته الجديدة من كونه مصرفاً شاملاً (UNIVERSAL) يقدّم خدماته مباشرة أو عبر شركات تابعة.

فالبنك يملك "الشركة المالية فيدوس" (Wealth Management-Fidus) التي توفّر الخدمات المالية على كافة أنواعها وتعتبر إحدى أبرز الشركات العاملة في السوق المالية. وتتميّز الشركة بربحيتها العالية، فضلاً عمّا تقدّمه من خدمات مصرفية خاصة (Private Banking) لعدد مختار من الزبائن.

كما يملك المصرف "شركة سوجيليز" المتخصصة بالتمويل التأجيري (Leasing)، حيث كان المصرف رائداً في تأسيس هذه الشركة.

5 – تواجدٌ خارجي

وهنا لا بُدّ من الإشارة إلى أنه فضلاً عن الدعم التقني واللوجيستي الذي تقدّمه "سوسيته جنرال الفرنسية" كما أشير إليه سابقاً، فهي توفّر للمصرف تواجداً في الأسواق الخارجية وتوفّر أيضاً له منافذ على أسواق عدة وعلى امتلاك خدمات المراسلة المصرفية.

أضف إلى ذلك، تواجد البنك في الأردن حيث يعتزم زيادة رأس ماله قريباً مواكبة منه مع نموّه وتطوّره، وكذلك للمصرف تواجد غير مباشر في قبرص من خلال المصرف القائم في الجزيرة والمملوك بنسبة 51 في المئة للبنك الأم في فرنسا و49 في المئة لعائلة الصحناوي، كما يتواجد المصرف في سورية من خلال مكتب تمثيل.

وأخيراً وليس آخراً يتمتّع المصرف بوضع مالي سليم سواء من حيث السيولة أو من حيث الملاءة والتوافق مع متطلبات "بازل 2" لاسيّما لجهة نسبة الكفاية الرأسماليّة. كما لدى المصرف مؤونة كافية مقتطعة ما يجعل محفظة القروض والتسليفات خلواً من أية مخاطر.

وعليه، فإنّ "سوسيته جنرال" يستعد لانطلاقة جديدة بزخم وتصميم مرتكزاً على العديد من المزايا التفاضلية، ومن المتوقّع أن يكون المصرف في منتصف العام 2008 قد أنجز العديد من الخطوات الأساسية على طريق إيجاد التوافق بين الإدارة الجديدة والخطة الجديدة. ■

افتتاح مكتب تمثيلي لـ"جوليوس بير" في أبوظبي

بيتر ترابر

اليكس ويدمر

افتتح "بنك جوليوس بير"، التابع لـ"مجموعة جوليوس بير" السويسرية مكتباً تمثيلياً في إمارة أبوظبي. وجاء افتتاح هذا المكتب، من ضمن خطة البنك التوسعية في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، والتي تعود بداياتها إلى العام 2004، تاريخ افتتاح البنك لمكتبه الإقليمي في مركز دبي المالي العالمي.

وسيلعب المكتب التمثيلي الجديد في أبوظبي، دور الوسيط في تزويد عملاء البنك الراغبين بالاستثمار على المستوى الدولي بالمعلومات حول منتجات وخدمات إدارة الثروة التي توفرها مواقع "جوليوس بير" المنتشرة عبر أكثر من 30 موقعاً في أوروبا، أميركا الشمالية، أميركا اللاتينية وآسيا، بما فيها زيوريخ (المقر الرئيسي) ودبي.

وسيدير مكتب "جوليوس بير" التمثيلي، **بيتر ترابر** الذي يُشبّهه بسفارة للمجموعة الأم، مشيراً إلى أن " الغرض الرئيسي لهذا المكتب، يتركز على خدمة حاجات سوق إمارة أبوظبي حصراً، ويهدف إلى تعريف قاعدته من العملاء الأفراد والمؤسسات في أبوظبي على الفرص الاستثمارية المتنوعة القادر على توفيرها. وسيخضع نشاط هذا المكتب لإشراف المقر الإقليمي للبنك الموجود في مركز دبي المالي العالمي".

ويقول الرئيس التنفيذي في بنك "جوليوس بير" **أليكس ويدمر** " تتمتع أبوظبي بنمو اقتصادي قوي وسوق مناسبة ومتطورة مع فرص لتكوين ثروات كبيرة. إن افتتاح مكتبنا التمثيلي في أبوظبي يشكل خطوة مهمة في ستراتيجية نمونا العالمية".

وعن إمكانية التواجد المباشر للبنك في باقي أسواق المنطقة، يشير **ويدمر** إلى "وعي البنك للنمو الكبير في حجم الثروات الخاصة في مختلف دول المنطقة، لاسيما الخليجية منها، لكن التوسع صوب أي من تلك الأسواق يبقى خاضعاً لمجموعة من المعطيات، أبرزها وجود الكوادر البشرية صاحبة الخبرة في تلك الأسواق والقادرة على تولي مهام إدارة عمليات البنك، ومن جهة أخرى توافر الغطاء التشريعي والتنظيمي الذي يسمح للبنك بالتواجد في أي من تلك الأسواق بشكل يتناسب مع تطلعاته وأهدافه".

وتقتضي الإشارة إلى أن مجموعة "جوليوس بير" تركز على إدارة الأصول للعملاء من المؤسسات المالية والأفراد بالإضافة إلى إدارة وتوزيع الصناديق الاستثمارية، وتدير المجموعة لغاية نهاية يونيو من العام 2007 أصول عملاء تقدر بنحو 406 مليارات فرنك سويسري، يعود ما نسبته 82 في المئة منها إلى عملاء البنك من الأفراد أصحاب الثروات. ■

شركة "HSBC العربية السعودية"

أضافت شركة "HSBC العربية السعودية" المحدودة صندوقين جديدين للاستثمار في الأسهم المحلية لمجموعة صناديقها المحلية، وذلك بطرح صندوق مؤشر HSBC للأسهم السعودية وصندوق HSBC لأسهم البتروكيميائيات، وهما صندوقا استثمار مفتوحان ويهدفان إلى تحقيق نمو لرأس المال على المدى المتوسط إلى المدى الطويل. وبطرح الصندوقين الجديدين يصبح إجمالي عدد صناديق الاستثمار التي تديرها الشركة 30 صندوقاً.

وسوف يستثمر صندوق مؤشر HSBC للأسهم السعودية في محفظة استثمارية تتضمن أسهم 37 شركة مختارة مدرجة في سوق الأسهم السعودية، وذلك وفقاً لمكونات مؤشر HSBC للأسهم السعودية. وتعكس الشركات المختارة التنوّع الواسع لسوق الأسهم السعودية حيث تشمل البنوك وشركات التجزئة وشركات البتروكيميائيات ودور النشر والتوزيع.

أما صندوق HSBC لفرص الأسهم البتروكيميائية السعودية فهو أداة استثمارية أكثر تخصصاً حيث يستثمر في أسهم شركات البتروكيميائيات المدرجة في سوق الأسهم السعودية.

شركة "أن.بي.كي. كابيتال"

أمجد أحمد

سمير أسعد

أعلنت شركة "أن.بي.كي. كابيتال" – الذراع الاستثمارية لـ "بنك الكويت الوطني" – أنّ صندوق الملكية الخاصة الذي تديره الشركة (NBK Capital Equity Partners Fund) قد وقّع إتفاقاً لبيع 100 في المئة من رأس مال شركة "يودوم" التركية لشركة "عافية العالمية"، إحدى شركات "مجموعة صافولا" السعودية بصفقة قيمتها 70,7 مليون دولار.

وسيتم إنجاز تلك الصفقة بعد الحصول على الموافقة من الجهات الحكومية المختصة، والتي يتوقع الانتهاء من إجراءاتها في الربع الأول من 2008.

وقال المدير التنفيذي في شركة NBK Capital **أمجد أحمد** أن "هذه الصفقة تعكس ستراتيجية الصندوق في الإستثمار في شركات ناجحة والمساعدة في تطوير أعمالها ومن ثم بيعها و الحصول على عوائد جيدة للمستثمرين".

وأوضح المدير العام للصندوق **سمير أسعد** أن "إتمام صفقة التخارج الأول في الصندوق والتي أتت بعوائد ممتازة للمستثمرين، هو دليل على قدرة فريق العمل على تنفيذ ستراتيجية الصندوق في تنمية وتطوير الشركات بالتعاون مع إداراتها".

"شعاع كابيتال"

اياد دوجي

أعلنت "شعاع بارتنرز" وهي ذراع إدارة صناديق الاستثمار في الشركات الخاصة التابعة لـ "شعاع كابيتال"، عن إغلاق صندوق "Frontier Opportunities Fund I. L.P". بالتزامات قيمتها 100 مليون دولار أميركي. ويهدف الصندوق إلى تحقيق عائدات مجزية لشركائه المحدودين المستثمرين للمدى متوسط الأمد، وذلك من خلال استثمارات مختارة في شركات قيد التأسيس أو الشركات في دول المشرق العربي.

ويمتد الأفق الاستثماري لهذا الصندوق لفترة 4 سنوات في حين تكون المدة القصوى له 9 سنوات، وسيتركز نشاطه في سورية مع إمكانية الاستثمار في كل من لبنان والأردن. ويستهدف الصندوق الاستثمار في مشاريع جديدة أو قائمة في قطاعات الاتصالات والخدمات المالية والعقارات والسياحة، مع إمكانية الاستثمار في القطاعات الأخرى. وقد قام الصندوق فعلاً بالاستثمار في قطاع الاتصالات المحمولة حيث لا تزال السوق السورية تشهد نسبة تغلغل منخفضة وفقاً للمعايير الإقليمية، وذلك من خلال شرائه حصة صغيرة في "شركة سيريتل"، والتي تسيطر على حصة قدرها 55 في المئة. كما يهدف الصندوق إلى الدخول في شراكات مع شركات إماراتية للعمل في سورية.

وقال الرئيس التنفيذي لـ "شعاع كابيتال" ورئيس مجلس إدارة شركة "شعاع بارتنرز" **إياد دوجي** "تمثل السوق السورية سوقاً واعدة يتوقع أن تشهد نمواً كبيراً خلال السنوات الخمس المقبلة، نظراً لما تشهده من ارتفاع في معدلات النمو الاقتصادي، والتوجّه نحو الإصلاح والانفتاح، وبفضل وجود عوامل ديموغرافية مشجعة، بالإضافة إلى حاجة البلاد للاستثمارات الخارجية، بسبب ضعف

"بنك دبي الوطني للاستثمار"

أصبح "بنك دبي الوطني للاستثمار"، وهو إحدى شركات "الإمارات دبي الوطني"، أول بنك في المنطقة يوقّع اتفاقية صنع السوق للأسهم المتداولة في بورصة دبي العالمية.

ويقول الرئيس التنفيذي في "بنك دبي الوطني للاستثمار" **شهزاد شاهباز**: "تعتبر قدرات صنع السوق جزءاً أساسياً في ستراتيجيتنا لتوفير خدمات شاملة لعملائنا من المصدّرين والمستثمرين، وذلك في مجالات الإصدار والبيع والتداول. حيث تزداد أهمية بورصة دبي العالمية يوماً بعد يوم بالنسبة إلى المستثمرين والمصدّرين في دبي وعلى مستوى العالم، لا سيما وأنها تستمر في استقطاب المزيد من الأسهم والأوراق المالية. لذا، كانت أولوياتنا تتركّز نحو عمليات صنع السوق، لنضمن تزويد عملائنا في المنطقة بخيارات نفاذ متكاملة للبورصة عبر "بنك دبي الوطني للاستثمار".

ويقول الرئيس التنفيذي في بورصة دبي العالمية **بيتر لارسون**: "تزوّد خيارات صنع السوق المستثمرين بالسيولة والثقة، بما يضمن لهم دائماً شراء أو بيع الأوراق المالية. إنه عامل حيوي في دورنا كبورصة عالمية تقدّم خدماتها للمستثمرين في المنطقة وفي شتى أنحاء العالم".

وكان "بنك دبي الوطني للاستثمار" حصل على عضوية تداول في بورصة دبي العالمية في يناير 2007.

"ستاندرد تشارترد"

طرح "ستاندرد تشارترد–الإمارات"، بطاقة الإئتمان البلاتينية الأولى للمصرف، وتوفّر البطاقة التي تستهدف كبار العملاء، عروضاً خاصة على بطاقات السفر على متن الخطوط الجوية المحلية والعالمية، حيث تمكن العملاء الحصول على تذاكر طيران مجانية من أحد أعضاء "وان وورلد ألاينس" وهي، "الخطوط الجوية البريطانية"، "كاثي باسيفيك"، "الخطوط الجوية الأميركية" و"طيران الخليج"، مع إمكانية الاستفادة حصرياً من صالات كبار الزوّار في ما يزيد على 500 مطار حول العالم.

إضافةً إلى مجموعة أخرى من المزايا، مثل الأسعار التفضيلية في سلسلة الفنادق الدولية، وإمكانية دخول ملاعب الغولف العالمية و350 منتجعاً ونادياً صحياً في 39 دولة، إلى قائمة تأمين شاملة متميزة، ونظام تأمين صحي وخدمات الإسعاف الطبي العاجل بأسعار مخفضة وتعويضات قانونية شخصية لغاية مليون دولار.

وقال رئيس قسم الخدمات المصرفية للأفراد في بنك "ستاندرد تشارترد" **أوين بيلمان**: "تتوافق بطاقة الائتمان الجديدة مع ستراتيجيتنا لتوفير خدمات متميزة لكبار العملاء. حيث تمّ تصميم البطاقة لتلبية احتياجات ذوي الدخل المرتفع في دولة الإمارات، والتي تمّ تصنيفها حالياً كواحدة من أسرع الاقتصادات نمواً في العالم، كما أن الإمارات إحدى الدول ذات الناتج المحلي الإجمالي الأعلى بالنسبة للفرد عالمياً".

"كريديه سويس"

عززت "كريديه سويس" فريق العمليات المصرفية الخاصة في المملكة العربية السعودية بتعيين فريق مؤلف من 6 مدراء علاقات مصرفية خاصة للمملكة العربية السعودية ومقرهم في دبي. بحيث يتمم فريق "كريديه سويس" في دبي، مصادر "كريديه سويس" الملتزمة في زيوريخ وجنيف ولندن والتي تغطي عملاء المملكة العربية السعودية.

ويقود الفريق **أشرف باجسير** الذي تولى سابقاً مهام رئيس العمليات المصرفية الخاصة في "بي. أن. بي برايفت بنك" في مدينة جدّه، وعمل قبل ذلك كمصرفي خاص لـ"البنك السعودي الفرنسي" في جدّه أيضاً.

أما الأعضاء فهم كل من: **جيهان أميري** القادمة من "بنك بي. أن. بي باريبا" في دبي، **مازن تخه** القادم من "البنك السعودي الفرنسي" في مدينة جدّه، **كارل عبدالنور** من "البنك السعودي الفرنسي" في مدينة الخبر، **زهير عيتاني** من "أميريكان إكسبريس"، **وخالد بن محفوظ** من "بنك بي. أن. بي باريبا" في الرياض.

"التجاري الدولي"

حصل "البنك التجاري الدولي"-مصر-(CIB) على جائزة "أفضل بنك في مصر للعام 2007" وهي الجائزة التي تمنحها مجلة "ذي بانكر" كل عام لأفضل بنك في القطاع المصرفي، وقد تسلّم هشام عز العرب، رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لـ"البنك التجاري الدولي" الجائزة في حفل أقيم في العاصمة البريطانية.

هشام عزّ العرب

وقال **عز العرب** أن ما حققه البنك من صافي أرباح وقوة في العمليات المصرفية إلى جانب إتباع أحدث الوسائل التكنولوجية والستراتيجية العامة، تعدّ بمثابة الأسباب الرئيسية التي أدت إلى وقوع الاختيار عليه لمنحه هذه الجائزة، ومن المعروف أن هذه الجائزة تُعطى للبنوك ذات الأداء الأفضل من حيث المعايير المطبّقة ونوعية الإنجازات التي تحققت، مع الأخذ في الاعتبار الأهداف الستراتيجية الموضوعة.

"سيتي بنك"

وقّع "سيتي بنك"، عضو "مجموعة سيتي المصرفية"، على إتفاقية إعتماد حساب الضمان العقاري مع دائرة الأراضي والأملاك في دبي، بحيث أصبح أحد البنوك المعتمدة لافتتاح وإدارة حسابات الضمان للمطوّرين العقاريين المسجلين لدى دائرة الأراضي والأملاك، عملاً بالقانون الرقم 8 لعام 2007 الذي يلزم مطوّري الملكيات في دبي بتسجيل مستحقات المشروع العقاري في حساب الضمان حتى إنجاز معالم المشروع كما هو متفق عليه سلفاً. ويجري تنظيم ومراقبة حسابات الضمان عن طريق الوكالة التنظيمية للعقارات، وهي هيئة حكومية تعمل تحت مظلة دائرة الأراضي والأملاك في دبي.

وحضر حفل توقيع الإتفاقية المقام في دائرة الأراضي والأملاك في دبي، مدير عام الدائرة **سلطان بطي بن مجرن**، ومساعد المدير العام في الدائرة **محمد سلطان ثاني**، والعضو المنتدب للشرق الأوسط والمسؤول التنفيذي لـ"سيتي" في الإمارات **محمد الشروقي** والعضو المنتدب ورئيس خدمات المعاملات العالمية لـ"سيتي" في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا **مورالي سوبرامانيان**.

"بنك الإمارات الدولي"

فاز "بنك الإمارات الدولي" بجائزة "جي بي مورغن تشيس" لتقدير الجودة للعام 2006، وذلك تقديراً للأداء المميّز والمعايير الثابتة والرفيعة المعتمدة في إدارة عمليات تحويل الأموال. وحصل "بنك الإمارات الدولي" على هذه الجائزة قبل اندماجه رسمياً مع "بنك دبي الوطني" في 16 أكتوبر الماضي تحت اسم "الإمارات دبي الوطني".

وقال المدير التنفيذي لمجموعة "الإمارات دبي الوطني" **ريك بدنر**: "بعد أكثر من 30 عاماً من الريادة في مجال القطاع المصرفي، تأتي هذه الشهادة مؤشراً على المستقبل الذي ينتظر "الإمارات دبي الوطني"، المجموعة التي نتجت عن اندماج مصرفين يتمتّعان بتاريخ مشهود من الفوز بالجوائز".

"مجموعة البنك العربي"

أعلنت "مجموعة البنك العربي" عن نتائجها المالية كما في نهاية الربع الثالث من العام الحالي، حيث بلغ صافي أرباح المجموعة 572,0 مليون دولار وبنسبة زيادة قدرها 15,6 في المئة، مقارنةً بالفترة نفسها من العام الماضي. وارتفع مجموع الموجودات إلى 37,2 مليار دولار وبنسبة نمو بلغت 22 في المئة، فبلغ العائد على الموجودات 2,1 في المئة، كما ارتفع مجموع حقوق المساهمين ليصل إلى 6,6 مليارات دولار وبنسبة زيادة قدرها 15,5 في المئة. أما المجموع العام للميزانية فارتفع إلى 52,6 مليار دولار مقابل 42,2 ملياراً للفترة نفسها من العام الماضي.

عبد الحميد شومان

وقال رئيس مجلس الإدارة المدير العام لـ "البنك العربي" **عبد الحميد شومان** أن "البنك العربي" عمل على توسيع نشاطه الجغرافي، حيث استحدث فروعاً جديدة في العام 2007، وطرح منتجات مصرفية جديدة. كما وسّع البنك من نشاطاته في سوق الإقراض والتسهيلات الائتمانية لمختلف القطاعات، حيث ارتفعت محفظة التسهيلات الائتمانية إلى 18,0 مليار دولار مشكلة 48,5 في المئة من مجموع الموجودات، ذلك أن البنك عمل خلال الأشهر التسعة الماضية على إدارة وتنظيم عدد من القروض كبيرة ومتوسطة الحجم، ما جعله يحتل موقع الصدارة بين البنوك العربية والإقليمية الأكفأ في إدارة وتنظيم القروض، والسادس ضمن قائمة البنوك العالمية في هذا المجال، وهذا ما أكدته مجلة Project Finance في تصنيفها للبنوك العاملة في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا."

وفي جانب المطلوبات ارتفع إجمالي أرصدة ودائع العملاء ليصل إلى 24,1 مليار دولار بنسبة زيادة 17,9 في المئة عما كان عليه في الفترة نفسها من العام السابق وبذلك أصبحت تشكّل 64,8 في المئة من مجموع مصادر الأموال للمجموعة.

"بنك الكويت الوطني"

حاز "بنك الكويت الوطني" على رخصة من "مصرف البحرين المركزي" لتأسيس شركة "إن بي كي للاستشارات الاستثمارية" في مملكة البحرين. وستقوم شركة "إن بي كي للاستشارات الاستثمارية" بدور المزوّد لخدمات المشورة والترتيب في الأوراق المالية لزبائن البنك، كما ستمثل مركزاً لتلك الخدمات لزبائن البنك في كافة دول مجلس التعاون الخليجي، وبشكل أوسع في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

وتعتبر هذه الرخصة الثالثة لـ "بنك الكويت الوطني" في البحرين حيث حصل البنك في العام 1977 على رخصة لفرع صيرفة الجملة، ومنح كذلك رخصة في العام 2002 لفتح فرع لصيرفة التجزئة.

"بنك الرياض"

دشّن "بنك الرياض" فرعين جديدين، لتقديم الخدمات المصرفية المتوافقة مع متطلبات الهيئة الشرعية. وأوضح مدير المصرفية الإسلامية في "بنك الرياض" راشد الأحمد أن "تدشين الفرعين يأتي في إطار خطة زمنية ينتهجها البنك للتوسّع في الفروع المتخصصة في تقديم الخدمات المصرفية الإسلامية، عبر افتتاح عدد من الفروع الجديدة، وكذلك تحويل عدد من فروعه الحالية لهذه الغاية".

وبيّن **الأحمد** أن "بنك الرياض" استطاع خلال فترة وجيزة تخصيص 104 فروع في تقديم مجموعة متكاملة من الخدمات المصرفية والمنتجات التمويلية والاستثمارية المتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية، بالإضافة إلى الخدمات والمنتجات المصرفية الإسلامية التي تقدم من خلال جميع فروع البنك المنتشرة في المملكة.

من ناحية أخرى أطلق "بنك الرياض" صندوقاً استثمارياً جديداً تحت مسمى "الصندوق العقاري العالمي"، وهو صندوق مفتوح يستثمر أصوله بشكل أساسي في عدد من الأسهم العقارية العالمية، وفي أسواق تتمتع بمعدلات نمو اقتصادي جيدة. ويهدف الصندوق إلى تنمية رأس المال على المدى البعيد. ويبلغ الحد الأدنى للاشتراك في الصندوق 2500 دولار، والحد الأدنى للاشتراك الإضافي والاسترداد 1000 دولار، وستكون عملة الصندوق بالدولار الأميركي. ويقوم "بنك الرياض" بالتعاون مع شركة "فيدلتي" الدولية للمشاركة في إدارة الصندوق.

وقال نائب رئيس أول مدير إدارة استثمارات العملاء في "بنك الرياض"، **عادل العتيق**: "إن الصندوق العقاري العالمي يحقق للمستثمرين، من خلال استثماره في الكثير من العقارات حول العالم، ما ينشدونه من تنوّع في استثماراتهم، في محفظة متنوّعة تغطي مختلف القطاعات العقارية من سكنية وصناعية وتجارية".

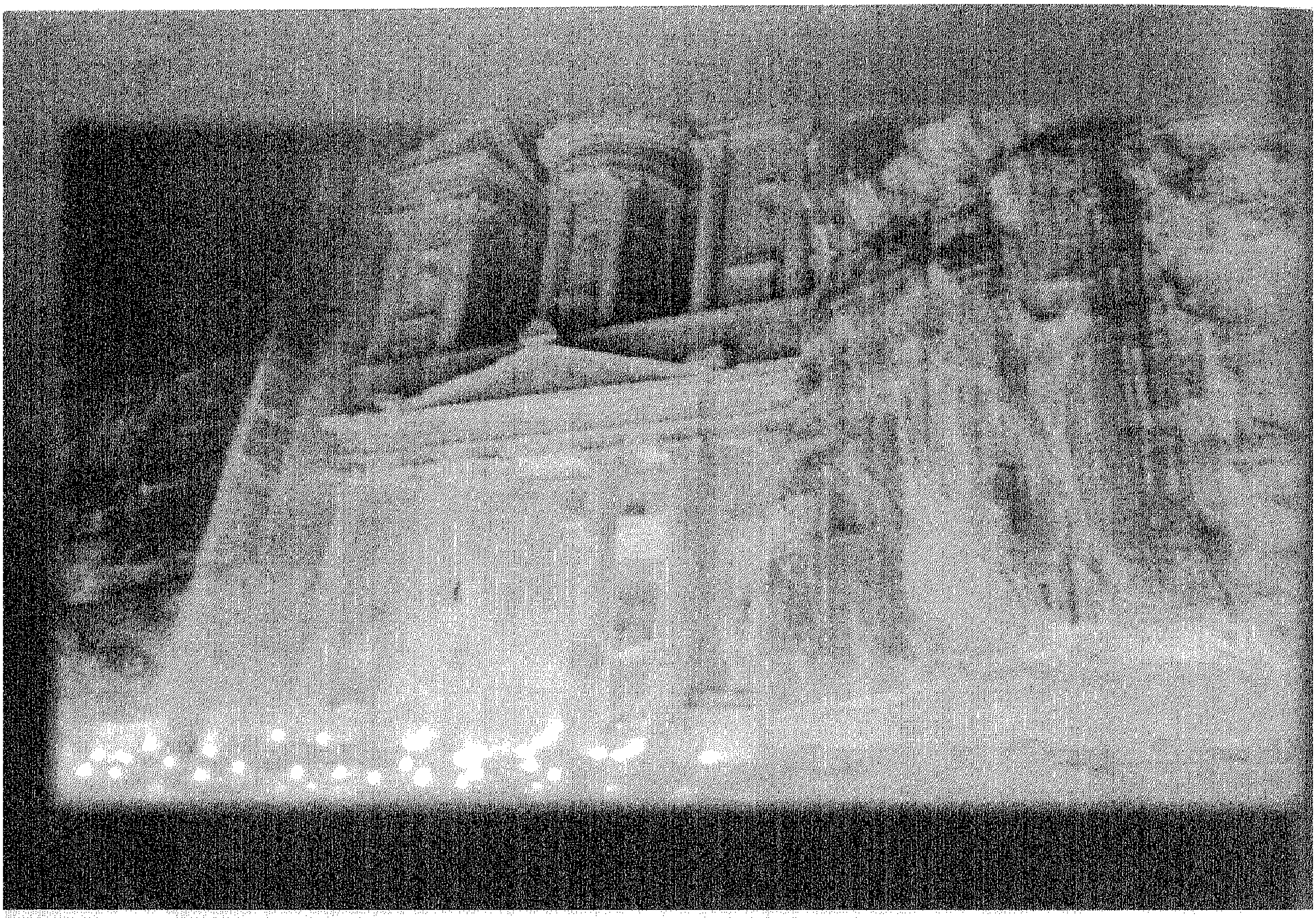
"بنك أنفستكورب"

حصل "بنك أنفستكورب" على ترخيص من "مصرف البحرين المركزي"، بتأسيس شركة "أنفستكورب الخليج للاستثمارات"، لأغراض إدارة صناديق "بنك أنفستكورب" المتركزة في منطقة الخليج العربي مثل صندوق نمو الفرص الخليجية (1)، ورديفه الذي يعمل وفقاً لمبادئ الشريعة الإسلامية. ويعتبر صندوق نمو الفرص الخليجية (1) صندوق ملكيات خاصة، يهدف إلى الاستثمار في المشروعات الناشئة أو فرص البيع للشركات ذات الحجم المتوسط في منطقة الخليج.

وقال الرئيس المشارك لصندوق نمو الفرص الخليجية **عزمت توفيق**: "يعتبر تأسيس وإدارة الصندوق في مملكة البحرين عن ثقتنا الكاملة بالتشريعات الاقتصادية للمملكة، كما يعكس إيمان "أنفستكورب" بضرورة الاستثمار في هذه المنطقة من العالم. ويوفّر هذا التأسيس الأرضية الصلبة للصندوق سيتمكن من خلالها في تأسيس نفسه بشكل سريع كمشارك في الفرص الاستثمارية الناشئة في دول مجلس التعاون الخليجي".

يذكر أن عدد الصناديق الاستثمارية المسجلة لدى "مصرف البحرين المركزي" قد بلغ 2391 صندوقاً لمؤسسات مالية عالمية منها 113 صندوقاً في مملكة البحرين. وبلغت أيضاً الصناديق المرخصة التي تعمل وفقاً لمبادئ الشريعة الإسلامية 86 صندوقاً استثمارياً.

تعرف على إحدى عجائب الدنيا
بين معالم البتراء الساحرة



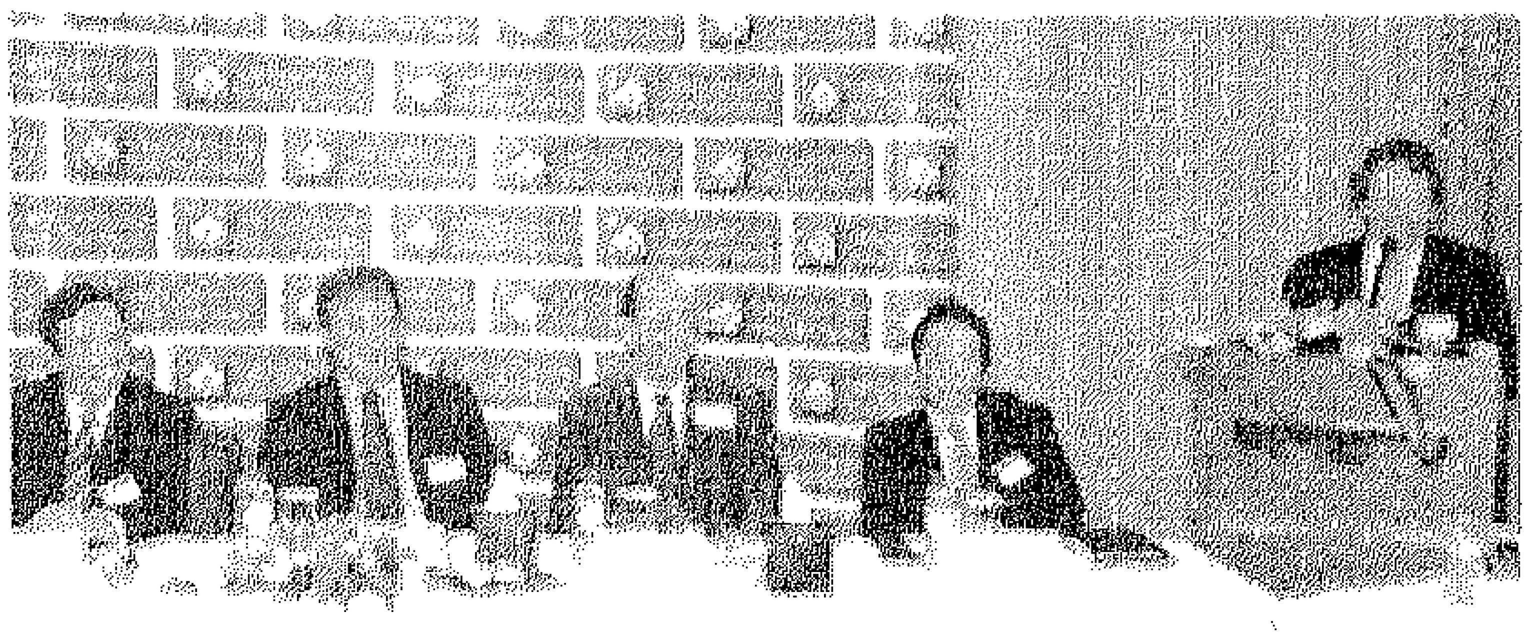
يفخر موظفو خدمة العملاء لدينا بمعرفتهم المحلية للبلد وبقدرتهم على مساعدة الضيوف لخوض تجارب مثيرة واستكشاف معالم أصيلة تترك لديهم ذكريات لا يمكن نسيانها.

وهل من حدث يخلد في الذاكرة أكثر من التجول بين معالم مدينة البتراء العريقة، المنحوتة في الجبال الصخرية الشاهقة على أطراف وادي عربة في الأردن منذ ما يزيد عن ٢٠٠٠ سنة، ولقد احتلت هذه المدينة المرتبة الثانية بين عجائب الدنيا السبع الجديدة في تصويت جرى مؤخراً على نطاق العالم.

انتركونتيننتال®
فنادق ومنتجعات

intercontinental.com/arabic

"بنك الخليج الأول"



خلال المؤتمر الصحفي للإعلان عن التوقيع

وقّع "بنك الخليج الأول"، اتفاقية قرض مشترك لمدة 5 سنوات بقيمة 825 مليون دولار وسيتم استخدامه لتمويل عمليات البنك في مجال القطاع المصرفي للشركات، ولتعزيز خدماته في تمويل المشاريع في قطاعات النفط والغاز والصناعات الهيدروكربونية والطاقة والبنية التحتية.

وقد شارك 11 مصرفاً عالمياً في ترتيب القرض وهي: "إيه بي أن أمرو"، "طوكيو-ميتسوبيشي يو أف جيه"، "كاليون"، "كوميرز"، "سيتي، دي بي أس"، "دويتشه سنترال بنك"، "آي أن جي"، "المشرق"، "آر زد بي"، و"سوميتومو ميتسو بنكنج كوربوريشن". علماً بأن "طوكيو-ميتسوبيشي يو أف جيه" هو البنك الوكيل في الصفقة، بينما تولى "كاليون" مسؤولية المستندات والتوثيق.

وقال الرئيس التنفيذي لـ"بنك الخليج الأول" **أندريه الصايغ**، "إنّ التحالف مع هذه المصارف، والحصول على قرض مشترك من أسواق مالية عالمية، يؤكد نجاح استراتيجية "بنك الخليج الأول"، الرامية إلى ترسيخ موقعه كمؤسسة مالية عالية ذات نشاط واسع في مختلف مجالات العمل المصرفي. كما تتماشى اتفاقية القرض المشترك مع استراتيجيتنا المتمثلة في المشاركة في تمويل مشاريع القطاع العام محلياً وإقليمياً". يذكر أن "بنك الخليج الأول" حصل على تصنيف (A+) من "فيتش" وتصنيف (A2) من "موديز".

"الوطني للتنمية - مصر"

بدأ "البنك الوطني للتنمية" الذي استحوذ عليه كونسورتيوم إماراتي يقوده "بنك أبو ظبي الإسلامي" إجراءات زيادة رأس ماله من 281,9 مليون جنيه الى مليار جنيه.

وتستند هذه الخطوة الى قرار الجمعية العمومية غير العادية للبنك وقرار مجلس الإدارة.

وتستهدف هذه الخطوة تنفيذ متطلبات المادة 22 من قانون البنوك الرقم 88 لسنة 2003 وتمويل الخطة التوسعية المستقبلية للبنك وزيادة عدد فروعه.

وتتوزع زيادة رأس المال على 71 مليوناً و807 آلاف و930 سهماً بقيمة إسمية قدرها 10 جنيهات للسهم، بالإضافة الى مصاريف الإصدار. يذكر أن رأس المال المرخص به للبنك يبلغ ملياري جنيه ومن المنتظر أن تتم زيادة هذا المبلغ فور إتمام عملية الإكتتاب في أسهم زيادة رأس المال المصدر والمدفوع.

بنك "بيروت"

من اليمين: اليسار الحاج زروي، جورج عواد، روجيه عبود، وطوني غوغاسيان

أطلق بنك "بيروت" مجموعة جديدة مبتكرة من بطاقات الائتمان، التي تنفرد ببعض المزايا وتنطوي على قيمة مضافة، وأطلق عليها مجموعة Profile كونها مخصصة لقطاعات مهنية. وتتميز هذه البطاقات بأنها موجهة لأربع فئات مهنية هي: الأطباء، المهندسون، موظفو المصارف، الجسم التعليمي؛ وبأنها بطاقة عمودية، الأولى من نوعها، تحمل صورة تعكس هوية حاملها؛ وتحتوي على شروط السرّية والأمن، وعدم التعرض للقرصنة، إذ أن الشراء يستلزم تمرير البطاقة مع الرقم السري؛ كما يستفيد حاملها بالعديد من التسهيلات والحسومات، وأيضاً من منافع مختلفة من بينها أفضليات السفر والتأمين في الخارج. وتعتمد هذه البطاقات فوائد بمعدلات أقل من مثيلاتها، فضلاً عن كونها مجانية لمدى الحياة.

جاء إعلان المجموعة في مؤتمر صحفي شارك فيه: رئيس الوحدة المركزية للتجزئة والتسليفات للأفراد **جورج عواد**، رئيس قسم تطوير البطاقات المصرفية **روجيه عبود**، مديرة التسويق والتواصل والإعلام والإعلان **إليسار الحاج زروي**، ومدير بطاقات فيزا المحلي **طوني غوغاسيان**. وهذه الباقة تعزز مجموعة بطاقات الائتمان الشاملة في بنك بيروت، والتي تضمّ بطاقات مميزة مثل "وفا" الخاصة بالسلك العسكري، و"LAU Affinity" الخاصة بمجتمع الجامعة اللبنانية الأميركية، وبطاقات الصليب الأحمر اللبناني.

"بنك مسقط"

منحت وكالة "ستاندرز آند بورز" العالمية، تصنيف "AA" (ذا الجودة العالية جداً) لـ"صندوق أوريكس" وتصنيف "A" (ذا الجودة العالية) لـ"صندوق مسقط" التابعين لـ"بنك مسقط".

ويقوم أداء "صندوق أوريكس"، على توفير فرص استثمارية للمستثمرين لتحقيق زيادة طويلة المدى في قيمة رأس المال من خلال الحفاظ على محفظة إستثمارية متنوعة في الأسهم المدرجة في أسواق أسهم دول مجلس التعاون الخليجي. وقالت وكالة "ستاندرز آند بورز": "إنّ أسلوب الصندوق للإستثمار، منهجي ومنتظم جداً، مع التركيز على إختيار الشركات ذات نسب منخفضة لمضاعفة سعر السهم / النمو وذات إدارة جيدة. هذا، ويتم إستخدام أسلوب معياري لتقييم كل شركة، كما أن فريق العمل المسؤول عن إدارة الصندوق قد تمكّن من تطوير قاعدة بيانات داخلية مع توفّر نماذج عن كل شركة على حده".

وكان "صندوق أوريكس" حقق عوائد بنسبة 32 في المئة على صافي قيمة أصوله من بداية هذا العام متجاوزاً بذلك أداء مؤشرات جميع أسواق دول مجلس التعاون الخليجي. يذكر أن صافي قيمة أصول "صندوق مسقط" قد شهد إرتفاعاً بنسبة 43 في المئة منذ بداية العام 2007، علماً بأن الصندوق يوفّر لمستثمريه سهولة الوصول إلى سلة متنوعة من الأوراق المالية المدرجة في سوق مسقط للأوراق المالية.

مساهمو "بنك الإثمار" و"مصرف الشامل" يصوّتون لصالح تبادل الأسهم

خالد جناحي يتوسط من اليمين: محمد حسين، الرئيس التنفيذي وعضو مجلس إدارة "مصرف الشامل" ومايكل بيه لي، الرئيس التنفيذي وعضو مجلس إدارة "بنك الإثمار"

دعم مساهمو "بنك الإثمار" و"مصرف الشامل"، العملية المخطط لها لتملّك "بنك الإثمار" كامل أسهم "مصرف الشامل"، على أن يواصل "الشامل" العمل بالإسم التجاري الخاص به. وستتم عملية الشراء، مع مراعاة موافقة وزارة التجارة والصناعة عليها، بمقايضة كل 10 أسهم مملوكة من قبل المساهمين في حصص الأقلية في "مصرف الشامل" بعدد 12 سهماً بـ"بنك الإثمار".

من جهة أخرى وافق مساهمو "بنك الإثمار" على مضاعفة رأس المال المصرّح به للبنك من 500 مليون دولار أميركي إلى مليار، مع الإبقاء على القيمة الإسمية للسهم الواحد 25 سنتاً أميركياً. هذا بالإضافة إلى قيام المساهمين في البنك باعتماد إصدار 729,6 مليون سهم جديد، بما فيها 288 مليوناً علاوات يتم توزيعها على المساهمين الحاليين، ويتم تبادل الأسهم المتبقية مقابل أسهم "مصرف الشامل".

وقال رئيس مجلس إدارة "بنك الإثمار" **خالد عبد اللّه جناحي**: "يعمل "بنك الإثمار" حالياً على تعزيز العلاقة القائمة بينه وبين الشركة التابعة له، "مصرف الشامل"، الذي يعدّ واحداً من أكثر المؤسسات المالية الإسلامية العاملة على أرض البحرين تحقيقاً للأرباح وسرعةً في النمو. ويحظى "الشامل" باسم تجاري له قيمته الكبيرة، فضلاً عن حصة لها قدرها في السوق، ولهذا فسيواصل القيام بعملياته ومزاولة نشاطاته تحت اسمه الحالي".

وأضاف **جناحي**: "تأتي هذه الصفقة بمثابة خطوة أخرى على الطريق لتوحيد الشركات مختلفة الأعضاء بـ"مجموعة الإثمار المصرفية". ومما لا شك فيه أن "مصرف الشامل" سيستفيد من الارتباط الوثيق بمؤسسة مالية عالمية مثل "بنك الإثمار" وهو ما من شأنه أن يساعد "مصرف الشامل" على اكتشاف فرص غير معروفة ودخول أسواق جديدة من قبل".

ويذكر أن "بنك الإثمار"، تملّك خلال شهر أغسطس من العام الماضي، 60 في المئة من "مصرف الشامل"، شكلت سابقاً حصة "دار المال الإسلامية القابضة" بالمصرف. وقد منحت هذه الصفقة "بنك الإثمار" تأثيراً أكبر على الشركات التابعة لـ"مصرف الشامل"، أي على كل من "بنك فيصل المحدود"، الذي يتخذ من باكستان مقراً له، و"بنك فيصل الخاص"، الذي يتخذ من سويسرا مقراً له. وبالتالي فإنّ عملية تبادل الأسهم الجارية حالياً من شأنها أن تجعل "بنك فيصل المحدود"، مملوكاً بالكامل لـ"بنك الإثمار"، بينما من ناحية أخرى سترفع هذه الصفقة بصورة ملموسة حصة "بنك الإثمار" في "بنك سويسرا الخاص" من 51 إلى 65 في المئة.

"ميرابو" تفتتح مكتبها الإقليمي في "مركز دبي المالي العالمي"

الوزيرة لوثارد ود.عمر بن سليمان خلال الافتتاح، وبدا من اليمين: جيل روليه وإيف ميرابو

افتتحت "ميرابو (ميدل إيست) ليمتد"، المتخصصة في إدارة الأصول والثروات والمملوكة بالكامل لمجموعة "ميرابو" المصرفية السويسرية، مكتبا في "مركز دبي المالي العالمي". بحضور كل من: المستشار الاتحادي ورئيس الإدارة الفيدرالية السويسرية للشؤون الاقتصادية **دوريس لوثارد**، رئيس جمعية المصارف السويسرية والشريك الأكبر في مجموعة "ميرابو" **بيار ميرابو**، ومحافظ "مركز دبي المالي العالمي" **د. عمر بن سليمان**.

وقالت الوزيرة **لوثارد**: "إن إطلاق أعمال مجموعة "ميرابو" في منطقة الشرق الأوسط يؤكد على عمق العلاقات بين سويسرا وإمارة دبي. وضمن هذا الإطار، فإننا نتطلع إلى المزيد من تبادل الخبرات المصرفية والمالية والأفكار بين البلدين."

من جهته قال **بيار ميرابو**: "إن بناء العلاقات المتينة مع عملائنا يتماشى مع ستراتيجية البنك منذ تأسيسه قبل نحو 200 عام وانطلاقاً من هذه الستراتيجية فإننا نتطلع إلى إقامة علاقات قوية مماثلة مع الأفراد والشركات في الشرق الأوسط." ولفت إلى أن "ميرابو (ميدل إيست) ليمتد" يسير على خطى باقي المصارف السويسرية العاملة خارج حدود سويسرا، من حيث تخصصه في توفير خدمات الصيرفة الاستثمارية وإدارة الثروات المصرفية الخاصة".

تجدر الإشارة إلى أن مجموعة "ميرابو" تدير أصولاً تصل قيمتها إلى نحو 21 مليار دولار تقريباً وتتوزع مكاتبها على، جنيف، وزيورخ، وبازل، وباريس، وموناكو، ولندن، ومونتريال، وناساو، وهونغ كونغ، وحالياً في دبي.

وانطلاقاً من مقرها في "مركز دبي المالي العالمي" فان شركة "ميرابو (ميدل إيست) ليمتد" ستعمل كمدير مستقل للثروات والأصول التي ستديرها أطراف ثالثة كجهات حافظة، من بينها مصارف عالمية ومحلية إماراتية يجري العمل على التعاقد معها. وتهدف الشركة إلى جمع نحو 2 مليار دولار من الأصول تحت الإدارة خلال 5 سنوات من الآن، مع التركيز خصوصاً على خدمة العملاء من الأفراد أصحاب الثروات. ■

مصرف الإمارات الإسلامي

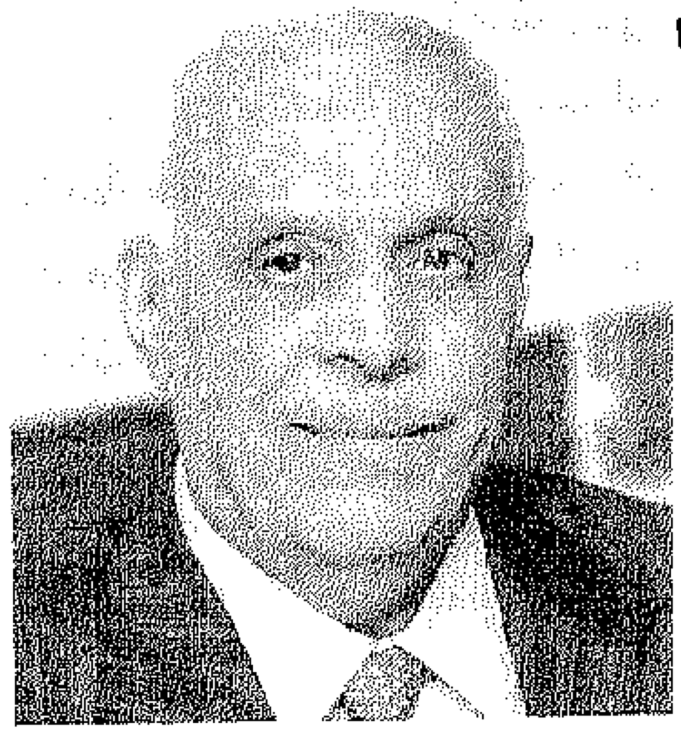
إبراهيم فايز الشامسي

طرح مصرف الإمارات الإسلامي محفظة "الإمارات الإسلامية لتداول الأسهم"، وهي محفظة مفتوحة رأس المال ومسجلة تحت اسم "محافظ الإمارات المحدودة" في جيرسي وجزر تشانيل، وهي المحفظة الأولى في مجموعة محافظ مصرف الإمارات الإسلامي العالمية، والسادسة المتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية في مصرف الإمارات الإسلامي، والمدرجة ضمن قائمة المحافظ الاستثمارية المسجلة في جيرسي. وتهدف المحفظة إلى تحقيق نمو طويل الأمد في رؤوس الأموال، وتوفير عائدات منضبطة المخاطر، من خلال الإستثمار في الأسهم المتوافقة مع أحكام الشريعة حول العالم.

وتم تعيين وحدة إدارة الأصول في مصرف الإمارات الإسلامي وشركة "الإمارات للخدمات الاستثمارية" كمدير استثمار منتدب للمحفظة. وبدورها، قامت "الإمارات للخدمات الاستثمارية" بتعيين شركة "أولد ميوتشوال اسيت مانجرز المحدودة" (المملكة المتحدة) كمستشار ثانوي أول للمحفظة.

وقال الرئيس التنفيذي لمصرف الإمارات الإسلامي **إبراهيم فايز الشامسي**: "أن هذه المحفظة ملائمة للمستثمرين الراغبين بالانفتاح على الاستثمار في سلة الأسهم بأسلوب يتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية. وتهدف المحفظة إلى الحد من عدم الاستقرار، إلا أنها تنطوي على مخاطر محددة تترافق مع هذا النوع من الاستثمار، لذا فهي تصنّف بأنها محفظة متوسطة المخاطر".

"البنك الإسلامي الأردني"


موسى شحادة

بدأ "البنك الإسلامي الأردني" تقديم خدمة الرسائل القصيرة SMS لحسابات العملاء من خلال الهاتف المحمول، وذلك بهدف تسهيل العمليات المصرفية للعملاء. وكان البنك أطلق خدمة الرسائل القصيرة SMS في بداية العام الماضي وذلك لإبلاغ العملاء ببيانات محددة، أما حالياً فسيتمكن العملاء عبر الهاتف المحمول من الاطلاع على حركات حساباتهم المصرفية باستمرار لتشمل جميع عمليات السحب والإيداع وحركات القيد المحاسبي، والحسابات المكشوفة، إضافة إلى الحوالات الواردة الخارجية، وحركات المشتريات الناجحة على بطاقة فيزا إلكترون محلياً وخارجياً وغيرها من العمليات المصرفية.

وقال نائب رئيس مجلس الإدارة المدير العام للبنك **موسى شحادة**: "إنّ البنك يسعى باستمرار لمواكبة التقنيات الحديثة لتطوير الخدمات المصرفية التي يقدمها للعملاء لتمكينهم من القيام بعملياتهم المصرفية بكل سهولة ويسر".

"بنك آركابيتا"

عاطف عبد الملك

أعلن "بنك آركابيتا" عن قيامه وشركاته الزميلة بتملك شركة "فاريل إنترناشونال إند. أل.بي."، الواقعة في ولاية تكساس والمتخصصة في صناعة رؤوس حفّارات آبار البترول والغاز، في صفقة بلغت قيمتها الإجمالية 401,4 مليون دولار أميركي.

وقال الرئيس التنفيذي لـ"بنك آركابيتا" **عاطف عبدالملك**: "إننا نرى أن "فاريل" تمتاز بإمكانيات للفوز بحصة كبيرة من سوق رؤوس حفّارات آبار البترول والغاز والتي يبلغ حجمها 3 مليارات دولار أميركي سنوياً.

وتنمو "فاريل" منذ العام 2004 بمعدل سنوي مركب بلغ أكثر من 4 في المئة، وقد استكمل فريق الإدارة استثمارات ستراتيجية مهمة في رأس المال والموارد البشرية لتمكين الشركة من المحافظة على هذا التوجه".

وأوضح **عبدالملك** أن "البنك حقق في وقت سابق من هذا العام تخارجاً مربحاً جداً من شركة "روكسار"، وهي إحدى شركات محفظة "بنك آركابيتا" العاملة في قطاع البترول والغاز".

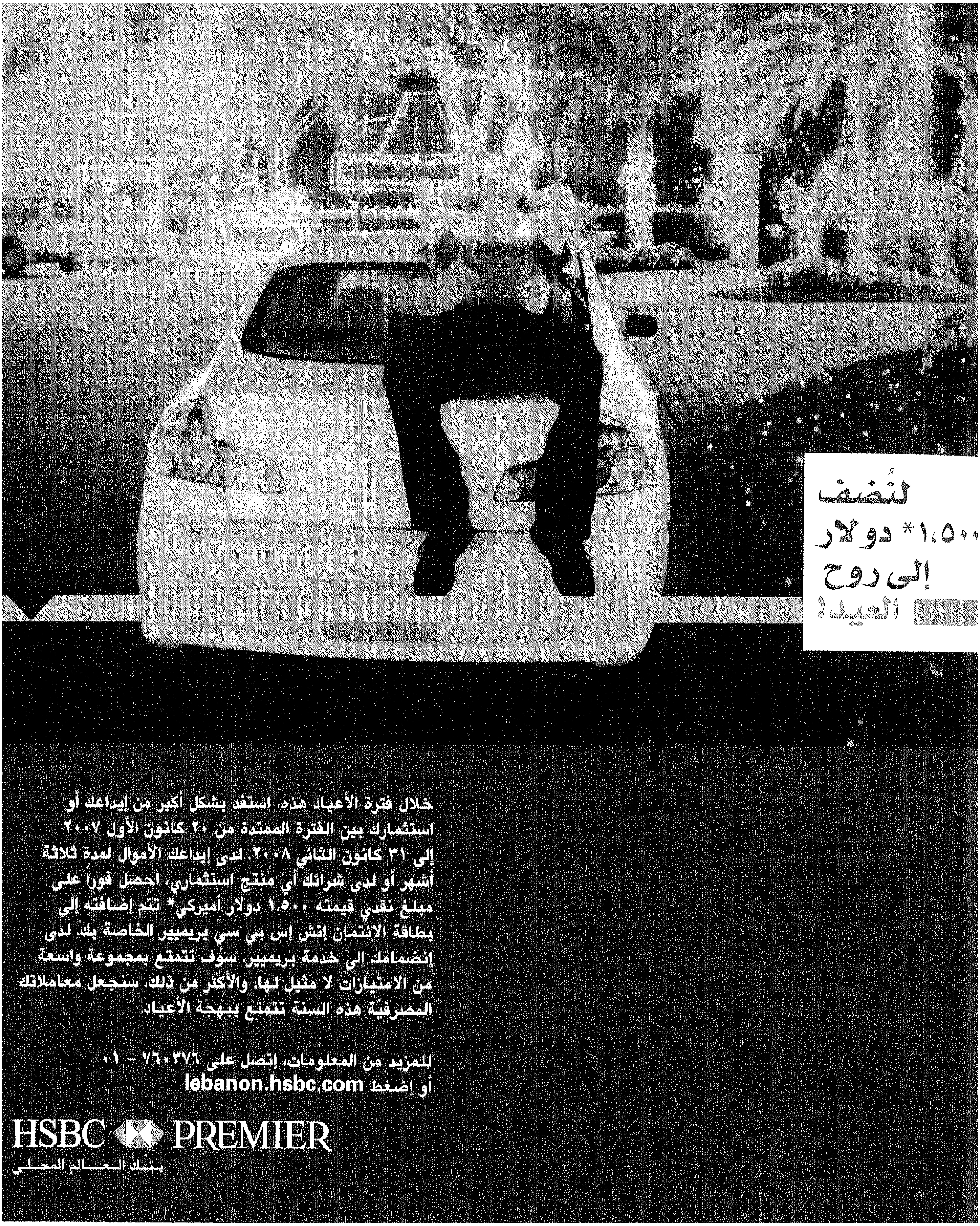
أما رئيس قطاع استثمارات تملك الشركات في "بنك آركابيتا"، **تشارلي أوغبورن** فقال: "نعتقد بأننا سوف نتمكن من الاستفادة من مواردنا في دول مجلس التعاون لمساعدة "فاريل" على تسريع انتشارها في أسواق هذه المنطقة المهمة".

"مصرف دبي"

عبد العزيز المهيري

أطلق مصرف دبي خدمة "برستيج"، التي تستهدف شرائح العملاء من ذوي الدخل أو الرواتب التي لا تقل عن عشرة آلاف درهم إماراتي شهرياً. ومما يميز خدمة "برستيج" المصرفية بأنه لا يتوجب على العميل تحويل راتبه إلى مصرف دبي للتمتع بالميزات التي توفرها لعملاء البنك. ولتلبية المزيد من حاجات عملاء خدمة "برستيج" المصرفية، فقد تمّ تخصيص قاعة مصرفية لعملاء الخدمة في كل من فروع البنك، إضافة إلى مسؤول علاقات عملاء، وشباك صراف مخصص.

وبمناسبة إطلاق هذه الخدمة، قال الرئيس التنفيذي لمصرف دبي **عبد العزيز المهيري**، "لقد أصبح إطلاق خدمة مصرفية كخدمة "برستيج" حاجة ملحة بالنظر إلى الجهود المبذولة من قبل المصرف في تحقيق شعار "خيارك الأمثل". وسوف تساهم خدمة "برستيج" المصرفية في تقريب المسافة بيننا وبين عملائنا، ما يتيح لنا تقديم خدمة خاصة لتأمين احتياجات العميل الشخصية". ■



صدر عن بنك إتش إس بي سي الشرق الأوسط المحدود ص.ب. ١٣٨٠-١١ بيروت، لبنان، الذي تأسس في جيرسي، جزر القنال، والذي تنظمه لجنة الخدمات المالية في جيرسي على الإستمرار في وضع تجارة الإيداع في إطار العمل المصرفي (جيرسي) قانون ١٩٩١. الحسابات والتسهيلات خاضعة لشروط وأحكام البنك. * مبالغ الجائزة تختلف تبعاً لإيداع العميل الأولي و / أو الاستثمار. على الزبائن إكمال جميع الوثائق الضرورية المطلوبة للانضمام إلى إتش إس بي سي بريميير ووفاء متطلبات الإيداع / الاستثمار المحدّدة خلال الفترة الترويجية لكي يكونوا مؤهلين للحصول على الجائزة النقدية. لن يتم دفع أية جوائز نقدية مقابل الأموال الحديثة (أي الجديدة على إتش إس بي سي لبنان) لمبالغ اقل من ١٥٠،٠٠٠ دولار أميركي. يحق ل إتش إس بي سي سحب من حساب العميل مبلغ الجائزة النقدية في حال تدنّى مجموع رصيد العميل، بما فيه الودائع والاستثمارات، وذلك في غضون ثلاثة أشهر بعد انتهاء الفترة الترويجية. ستضاف الجوائز النقدية على حساب العميل في بطاقته الائتمانية اتش اس بي سي بريميير ولا يمكنه نقلها او بدلها بأوراق نقدية او شيكات أو غيرها من الصكوك. لا بد من تجميد الودائع لمدة لا تقل عن ثلاثة أشهر أو الاستثمار في أي منتج مالي. منتجات الاستثمار تنطوي على المخاطر. قيمة المنتجات الاستثمارية قد ترتفع او تنخفض. الخسائر والمكاسب قد تحصل نتيجة شراء وبيع المنتجات الاستثمارية. ينبغي ان يقرأ المستثمرون بعناية كافة النصوص ذات الصلة بالمنتجات واستيعاب تماما جميع مخاطرها قبل الاستثمار. "CMPADVM 070037"

صلاح الشامسي يوقع الاتفاقية مع رئيس الهيئة العامة للاستثمار في اليمن صلاح العطار، بحضور رئيس الوزراء اليمني د. علي مجور ووزير خارجية الإمارات الشيخ عبدالله بن زايد آل نهيان

"القدرة القابضة" لاعب إقليمي في الوقت المناسب

بيروت - باسم كمال الدين

لم يكن توقيع اتفاقية التعاون ما بين شركة "القدرة الدولية"، ذراع الاستثمارات الخارجية لشركة "القدرة القابضة"، والهيئة العامة للاستثمار في اليمن بالحدث المفاجئ. فالشركة الإماراتية كانت بدأت منذ فترة سبر أغوار الأسواق الإقليمية والدولية بحثاً عن فرص استثمارية مجدية. والملفت في ستراتيجية "القدرة" التوسعية أنها لا تستند فقط إلى التخطيط السليم وتنويع سلة الاستثمارات، بل أيضاً إلى اختيار الوقت المناسب لاغتنام فرصة ما.

شكّلت اليمن المحطة الأحدث على طريق توسع "القدرة القابضة"، حيث شهدت العاصمة صنعاء توقيع اتفاقية بين "القدرة الدولية" والهيئة العامة للاستثمار اليمنية، لتطوير مشروع "أبراج صنعاء". ويتكون المشروع الجديد من أبراج سكنية وتجارية ومركز تسوق وفندق فاخر، إضافة إلى فلل، ونادٍ ديبلوماسي، ومجموعة متنوعة من المرافق الخدماتية والتسهيلات المبتكرة. وبحسب الاتفاقية، ستقوم "القدرة الدولية"، بالتعاون مع الهيئة العامة للاستثمار، بتجهيز البنية التحتية للمشروع كمدّ الطرق وتوصيل الكهرباء والصرف الصحي وغيرها من الخدمات. وقد حظي هذا التوقيع بمباركة رسمية من دولتي الإمارات واليمن ممثلتين برئيس مجلس الوزراء اليمني **د. علي مجوّر**، ووزير خارجية الإمارات الشيخ **عبدالله بن زايد آل نهيان**.

ويمكن النظر إلى خطة "القدرة القابضة" التوسعية كتأكيد عملي لستراتيجية، سبق أن عبّر عنها رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب **صلاح سالم بن عمير الشامسي**، بالقول: "إن الانطلاقة الدولية للشركة جاءت بعد تخطيط ومتابعة دؤوبين، ورسم دقيق لخريطة طريق جلية لإدارة الأعمال والاستثمار في أسواق مشهورة وأخرى مغمورة، ولكن بأفكار جديدة وُضعت لتحقيق شعارنا الأكبر وهو "القدرة شريكك ستراتيجي في أبو ظبي، ومن أبو ظبي".

في الجزائر والمغرب

وكان سبق المحطة اليمنية، توقيع "القدرة القابضة" بروتوكولاً اقتصادياً مع الحكومة الجزائرية، يهدف إلى إقامة مشروع سياحي عقاري ضخم، على أرض مساحتها نحو 8 هكتارات في منطقة سيدي فرج الساحلية. ويهدف المشروع، بحسب **الشامسي**، "ليس فقط إلى إقامة استثمار ضخم في الجزائر فحسب، بل للمساهمة في تطوير هذه المنطقة الساحلية التي يمكن أن تشكل معلماً سياحياً في العاصمة الجزائرية، فضلاً عن توفير العديد من فرص العمل".

والواقع أنه عندما قررت إدارة الشركة الاستثمار في الخارج وضعت نصب عينيها هدفاً واضحاً هو أن تكون الشريك الأمثل من أبو ظبي، مع ما يعنيه ذلك من محافظة على اسم الإمارات وسمعتها الطيبة حول العالم، من خلال الصدق في التعامل، والمسؤولية تجاه الإنجاز الحقيقي. بحيث لا يقتصر هدفها على تحقيق الأرباح فقط.

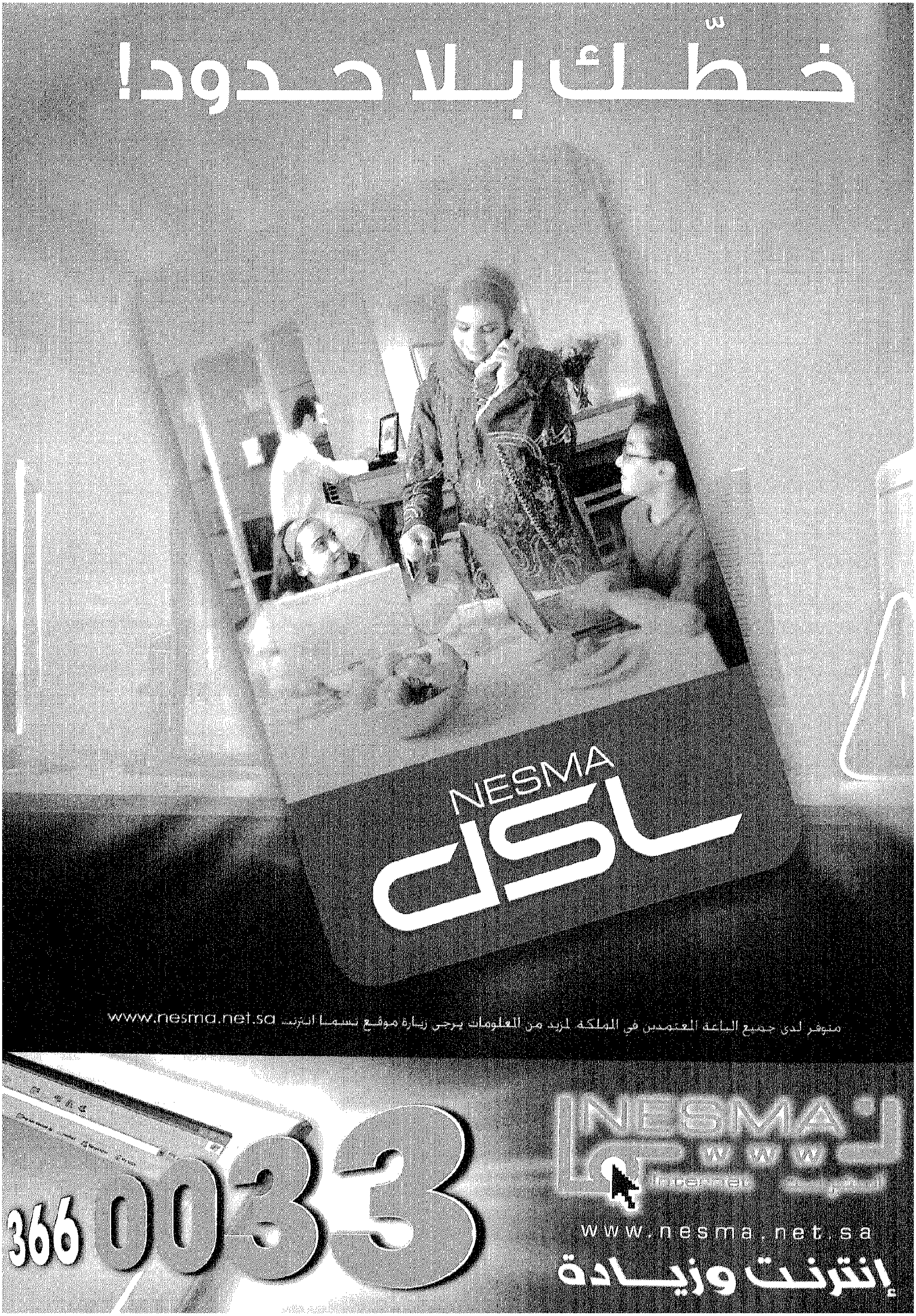
وتجلت هذه الفلسفة أيضاً عندما فتحت الشركة فرعاً لها في المغرب، بعد زيارة قام بها **الشامسي** إلى الوزير الأول المغربي **إدريس جطو**، حيث سمع منه ومن وزراء آخرين، تأكيد الحكومة المغربية على ثقتها بالدور الذي ستلعبه "القدرة القابضة" في ازدهار الحركة الاستثمارية في المغرب لما تتمتع به من إمكانيات وإرادة ورؤية وخبرات بشرية ومالية. وفي المغرب، تتجه الشركة إلى الاستثمار في قطاعي الزراعة والصيد البحري.

عين على أفريقيا

ولم يقتصر اهتمام "القدرة القابضة" بأسواق أفريقيا على الجزائر والمغرب، بل ذهبت أبعد من ذلك، لتطرق أبواب السنغال وموريتانيا. ففي موريتانيا، أجرى **الشامسي** مباحثات مع وزير الاستثمار الموريتاني **محمد عبد الله ولد باها**، تركّزت حول سبل تعزيز الاستثمار في موريتانيا عن طريق تنفيذ العديد من المشاريع الحيوية لاسيما المتعلقة بالبنية التحتية والتطوير العقاري والسياحة والزراعة وغيرها. وقد اعتبر رئيس "القدرة القابضة" أن "موريتانيا هي بوابة الاستثمار الجديدة في القارة الأفريقية".

وخلال اللقاء الذي جمع **الشامسي** برئيس جمهورية السنغال **عبدالله واد**، أعطى الأخير توجيهات واضحة لتعزيز التعاون مع "القدرة القابضة" في كافة المجالات وتقديم كل التسهيلات الممكنة لتيسير الحركة الاستثمارية للشركة في السنغال. وكان وفد الشركة زار بعض المواقع المقترحة لمشاريع عقارية كبرى في العاصمة داكار. وكانت "القدرة القابضة" قامت بدراسة بعض المشاريع الواعدة في السنغال، ومنها مشروع مقالع الرخام ومشروع مصنع إسمنت. كما تقدمت الشركة بطلب للحصول على رخصة لصيد الأسماك السطحية والرخويات.

وفي المحصلة، تركت هذه الجولات انطباعاً إيجابياً عند **الشامسي** لخصه بالقول: "عندما نزور إحدى الدول بغرض استطلاع فرص الاستثمار، نُستقبل فيها بحفاوة بالغة لأن سمعة أبو ظبي سبقتنا ومهدت أمامنا طريقاً طويلاً. لذا نسعى للحفاظ على شعارات الشركة وترجمتها إلى ستراتيجية عمل ينتهجها كل موظفي الشركة لأننا ننظر بمسؤولية كبيرة لاحترام الدول لنا فننقل خبراتنا وتجاربنا إليها بأمانة، آملين الإتيان بقيمة مضافة لاقتصادها". ■


خطّك بلا حدود!
NESMA
dsl
متوفر لدى جميع الباعة المعتمدين في المملكة لمزيد من المعلومات يرجى زيارة موقع نسما انترنت www.nesma.net.sa
NESMA
www.nesma.net.sa
إنترنت وزيادة
366 0033

مشاريع سعودية عملاقة بنحو 690 مليار دولار

الأمير محمد بن فهد: الشرقية عاصمة الصناعات الخليجية

الأمير محمد بن فهد

الدمام - روجيه رومانوس

يقدّر اقتصاديون ان نحو 690 مليار دولار سيتمّ صرفها على المشاريع العملاقة في المملكة العربية السعودية خلال السنوات الـ 15 المقبلة، تتوزّع على قطاعات الانشاءات والبنية التحتية والمواصلات والنفط والغاز والبتروكيميائيات والاتصالات والمعلومات.

"الاقتصاد والأعمال" واكبت "منتدى الاستثمار السعودي 2007" في غرفة الشرقية وعادت بهذا التقرير.

"عاصمة الصناعات الخليجية ومركز مهم لاستثمارات عملاقة خصوصاً في مجالات النفط والغاز والبتروكيميائيات"، إنها المنطقة الشرقية كما يراها أميرها **محمد بن فهد بن عبد العزيز**، فضلاً عن الجاذبية السياحية التي تتمتّع بها، ما يؤشر إلى الحاجة للمزيد من الفنادق والشقق الفندقية لتواكب العدد السنوي المتزايد من السيّاح، وهو يتمنى في الوقت عينه "نقل الاستثمارات المتاحة في مختلف القطاعات الاقتصادية من مجرّد فرص الى كيانات حيّة تتجسّد في شركات ومؤسسات تستثمر الثروات وتفتح ابواب العمل للشباب السعودي".

تعزيز الشراكة

من جهته، يؤكّد رئيس مجلس الغرف السعودية ورئيس غرفة الشرقية **عبد الرحمن الراشد** على "ضخامة الفرص الاستثمارية المتاحة في العديد من المشاريع العملاقة التي يمكن ان يشارك فيها مستثمرون سعوديون وعالميون"، ويرى انّه من الأفضل السعي الى تعزيز مفهوم الشراكة بين المستثمرين الدوليين والمحلّيين وجذب التكنولوجيا العالمية وامتلاك مفاتيح المعرفة في التطبيقات التقنية الحديثة وتوطينها.

ويعتبر "انّ المرحلة المقبلة تطرح علينا الكثير من التحدّيات، في مقدّمها التزام المملكة بتنفيذ اتفاقيات منظمة التجارة العالمية، مما يستلزم العمل وفق آليات تستجيب لمتطلبات الانضمام"، معتبراً ان ذلك يستدعي صياغة رؤية واضحة تشارك فيها الأطراف الوطنية المعنية، لاسيّما القطاع الحكومي والشركات الكبرى والقطاع الخاص... لتعميق اندماج الاقتصاد الوطني في السوق العالمية".

جاذبية الاتصالات

إبرازاً للمنحى الانفتاحي الذي تنتهجه المملكة، يقول محافظ هيئة الاتصالات وتقنية المعلومات السعودية **د. عبد الرحمن الجعفري**: "انّ عملية تحرير القطاع التي بدأت العام 1998 تركّز على تعظيم دور القطاع الخاص في تطوير الخدمات ورفع جودتها وخفض أسعارها، وكذلك فتح مجالات استثمارية وتنموية جديدة".

ويؤكّد على "انّ القطاع الخاص شريك حقيقي للحكومة في صنع التنمية والعمل على استدامتها"، معتبراً "انّ موقع المملكة يؤهلها لأن تكون محطة عبور للاتصالات بين الشرق والغرب والشمال والجنوب".

من ناحيته، يتوقّع الرئيس التنفيذي لشركة اتحاد اتصالات "موبايلي" المهندس **خالد الكاف** "ان تشهد السوق السعودية نموّاً بنسبة 54 في المئة في ما يخصّ تقنية النطاق العريض (Broadband)، مشيراً الى انّه "في الوقت الذي يتكون نحو 49 في المئة من الناتج القومي في السعودية من النفط، فإن 51 في المئة من هذا الناتج يتيح مساحة واسعة للاستثمار في مجالات عديدة من أبرزها مجال الاتصالات وتقنية المعلومات".

الستراتيجية الصناعية

في الشأن الصناعي، يؤكّد وكيل وزارة التجارة والصناعة لشؤون الصناعة **د. خالد السليمان** "أن الستراتيجية الوطنية الصناعية التي تعمل عليها الوزارة منذ اكثر من عام وضعت أهدافاً محددة، منها التوجّه للوصول الى تصدير التقنيات، ومضاعفة الصناعات ذات القيمة المضافة بمعدل ثلاث مرات". مؤكّداً أنه مع تحقيق هذه الأهداف فإن مساهمة الصناعة في الناتج القومي الإجمالي سترتفع من 10 في المئة حالياً إلى ما بين 20 و25 في المئة.

النفط والغاز

تشير مصادر شركة "أرامكو السعودية" إلى أن حجم الاستثمار في مجال الخدمات وتصنيع المنتجات المرافقة والمكملة في قطاع النفط والغاز سيبلغ نحو 91 مليار دولار حتى العام 2012، حيث تقدر النفقات المتوقعة في الخدمات المساندة لهذه الصناعة، والتي تشمل الخدمات الهندسية والصيانة، بأكثر من 51 مليار دولار حتى العام 2010، في مقابل 40 مليار دولار لتصنيع المنتجات المُكمّلة والتصدير والاستيراد خلال الفترة الممتدة ما بين (2007 – 2012).

ويقول مستشار تطوير الأعمال في "أرامكو" **ناصر المدرّع**: "انّ الشركة لديها كامل الاستعداد لتقديم الاستشارات للمستثمرين السعوديين للدخول في صناعة هذه المنتجات، خصوصاً أنها تعتبر من المنتجات الأساسية في صناعة النفط"، مضيفاً: "هناك تحدّيات جمّة أمام تنمية مكوّنات القطاع المحلي يجب التغلب عليها حتى يصبح جاهزاً لمواجهة استحقاقات المرحلة". ويوضح أن "أرامكو" مهدت الطريق منذ العام 2004 لتأسيس 32 شركة بكلفة 1,9 مليار ريال.

د. عبدالله الدبّاغ

عبد الرحمن الراشد

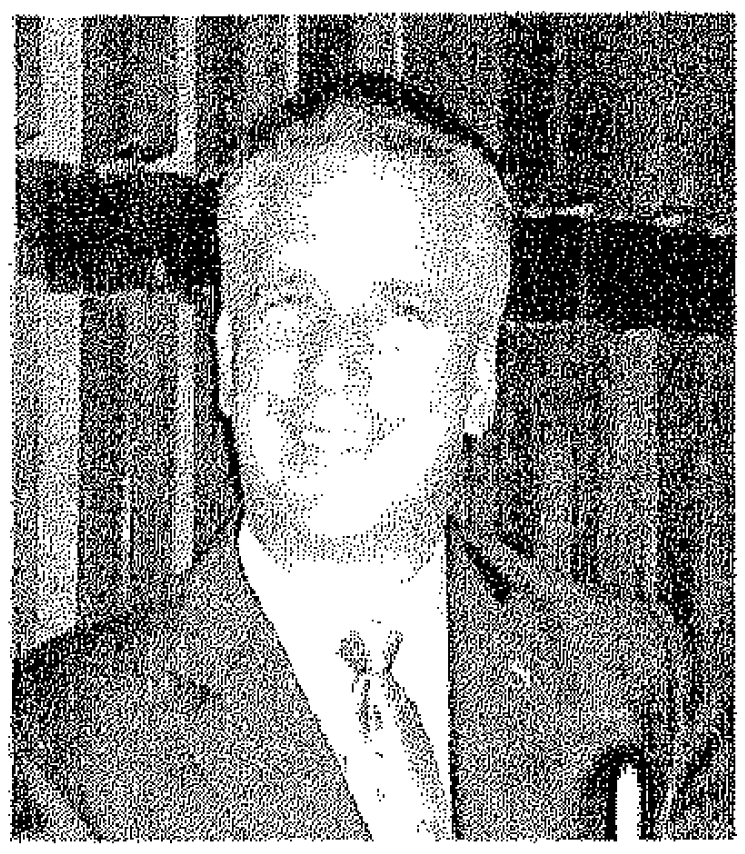
د. عبد الرحمن الجعفري

د. خالد السليمان

د. صالح البخيت

د. خالد بوبشيت

خالد الكاف


جون ديربورن

البتروكيميائيات: فرص وخلل

بدوره، يؤكّد رئيس منطقة الهند والشرق الأوسط وافريقيا في شركة "داو كيميكال" الأميركية **جون ديربورن** "أن قطاع البتروكيميائيات في السعودية واعد ومهمّ لتوفير المنتجات التي تستوردها البلاد من الخارج"، مشيراً الى حدوث خلل في هذه العملية يبدأ من انتاج المملكة لهذه المنتجات الأساسية التي يتم تصديرها إلى العالم، ثم يعاد استيراد مخرجات هذه المواد. ويضيف: "من باب أولى ان يتمّ انتاج تلك المواد محلّياً".

السياحة وخلق الوظائف

سياحياً، وبحسب أمين عام الهيئة العليا للسياحة **د. صلاح البخيت**، فإنّ هناك "19 فرصة سياحية في المملكة قامت الهيئة باطلاقها مؤخراً، من بينها مشروع العقير السياحي الذي سيقام على شاطئ الخليج العربي بمحافظة الإحساء بمساحة تبلغ نحو مليون متر مربّع وبتكلفة اجمالية تصل الى 21 مليار ريال خلال السنوات الأربع المقبلة". وشدّد على الحاجة الملحّة لتحسين السياحة الداخلية التي تساعد على تنويع مصادر الدخل وتوفير فرص عمل للسعوديين، حيث أنه يمكن للسياحة الداخلية توفير 150 ألف فرصة عمل مباشرة وغير مباشرة في السنوات القليلة المقبلة.

الموانئ والخصخصة

بالنسبة لقطاع النقل والمواصلات، يشير الرئيس العام للمؤسسة العامّة للموانئ **د. خالد بوبشيت** الى "انّ ميناء جدّه الإسلامي استحوذ على 65 في المئة من حجم الواردات إلى السعودية"، لافتاً الى انّ المؤسسة تسعى في الفترة المقبلة إلى تطوير الموانئ الحالية وبالتحديد الموانئ الصغيرة. كذلك تسعى الى تطوير مناطق إعادة التصدير في الموانئ السعودية.

ويعتبر "انّ برامج الخصخصة في القطاع تسير وفق الخطط الموضوعة لها"، مشيراً الى "أنّنا اليوم في المرحلة الثانية التي ستستمر لمدة عشر سنوات حيث سيطرح فيها عدد من المشاريع أمام القطاع الخاص للمنافسة وللاستثمار فيها وتولّي إدراتها وتشغيلها".

ويلفت **د. بوبشيت** الى أنّه يتم حالياً التحضير لبناء ميناء جديد هو ميناء رأس الزور على مسافة 70 كيلو متراً من مدينة الجبيل الصناعية وهو مخصص لقطاع التعدين، ومن المتوقّع ان يتمّ الانتهاء منه في منتصف العام 2010، مضيفاً أنّ هناك محطتين جديدتين للحاويات يجري العمل على إدخالهما للخدمة في ميناءي جدّه الإسلامي والملك عبد العزيز بالدمام.

التعدين

ميناء رأس الزور المخصّص للتعدين سيدعم أعمال الشركة السعودية للمعادن "معادن" كما يقول رئيسها **د. عبدالله الدبّاغ**، الذي يشير الى انّ الشركة دخلت في شراكة مع "سابك" لإقامة مشروع يهدف الى استثمار احتياطات الفوسفات في رأس الزور بكلفة 13 مليار ريال. كما ابرمت اتفاقية مع شركة كندية بقيمة 7 مليارات دولار لإنشاء اكبر منجم للتنقيب عن البوكسايت في العالم.

سكك الحديد

من جهته، يكشف نائب الرئيس العام لمؤسسة الخطوط الحديدية المهندس **علي القرني** "ان المؤسسة تدرس حالياً عروضاً من تحالفات عالمية وإقليمية لإقامة مشروع الجسر البري (شرق/غرب)"، مشيراً الى أن الخطوط الحديدية سوف تعلن عن أفضل العروض في شهر فبراير المقبل، متوقّعاً ان يتمّ تسليم مشروع ربط مكة والمدينة بجدّه لمقاول التنفيذ خلال العام 2008. ولافتاً إلى أن المؤسسة بصدد دراسة إنشاء خط حديدي يربط محافظة خميس مشيط بالطائف والباحة مع مدينة أبها انتهاء بجازان، إضافة إلى دراسة أخرى لربط محافظة ينبع بمدينة جدّه، هذا بالإضافة الى مشاريع تطوير خمسة خطوط لقطارات سريعة ضمن منظومة نقل الحجاج في المشاعر المقدّسة والتي تقدّر تكلفة انشائها بنحو 20 مليار ريال خلال السنوات العشرين المقبلة. ■

رئيس لجنة المقاولين في غرفة الرياض:
حرب الأسعار أضرت بأعمالنا وسمعتنا

الرياض - الاقتصاد والأعمال

يضع رئيس مجموعة شركات "سمامة"، ورئيس لجنة المقاولين في الغرفة التجارية الصناعية في الرياض، ناصر المطوع الاصبع على جرح قطاع المقاولات السعودي، لاسيما ما يتعلق بنزيف المشاريع لصالح الشركات الأجنبية من أمام المقاولين المحليين.
"الاقتصاد والأعمال" واكبت ملتقى اللجان الرابع للمقاولين، الذي ضمّ رؤساء واعضاء اللجان الخمس المنبثقة عن اللجنة الأم (المباني، الطرق، الأعمال الكهربائية، التشغيل والصيانة، والمياه والصرف الصحي)، حيث تحدّث المطوع بشفافية متناهية.

ناصر المطوع

لا يلقي ناصر المطوع اللوم على الجهات الحكومية، وإن كان لا يوفرها من بعض الانتقادات، موجهاً نقداً ذاتياً حاداً لشركات المقاولات السعودية بقوله: "إننا نقوم بطعن بعضنا بعضاً عند اقدامنا على تخفيض اسعارنا خلال المناقصات بشكل يضرّ بنا وبأعمالنا وسمعتنا، لما لتنفيذ المشاريع بصورة سيّئة من آثار سلبية تطاول الجميع".

الفساد مُستشرٍ

بحسب المطوع فإنه "لا يجب ان نحصر اعمالنا كمقاولين مع جهة حكومية واحدة، بل يجب التوجّه الى تنويع جهات العمل، لاسيّما تفعيل التعامل مع شركتي "أرامكو" و"سابك""، مُقراً بـ"سهولة التعاون مع الشركتين العملاقتين مقارنة بالتعامل مع الوزارات التي يطغى على اعمالها البيروقراطية الادارية التي وصلت الى حدّ الخمول"، لافتاً الى انّ "الفساد الاداري بات مستشرياً ويشكّل مشكلة مستعصية، وهو لم يعدّ محصوراً في القطاع الحكومي فقط، بل تعدّاه ليشمل ادارات القطاع الخاص، والمسؤولية ليست مقتصرة على جهة او قطاع دون آخر"، من دون أن يغفل التطرّق الى "مشكلة عدم وجود كفاءات حكومية من ناحية الموارد البشرية تقوم بدور الإشراف والمراقبة والمتابعة للمشاريع التي تنفّذ"، مؤكّداً انّ هذه الادارات الحكومية "لا شكّ لديها نقص في الأقسام التي تقوم بالدراسات واستشراف السوق".

هذه أخطاؤنا

حول معضلة الإفصاح والإعلان عن المشاريع المرتبطة بالقطاع الحكومي، يضع المطوع "المسؤولية على المقاول السعودي الذي أوصل الجهة الحكومية للنظر إليه على انّه خصم لها، لا بل خلق الأمر مشكلة في علاقته مع الدولة التي لم تعدّ تحترم امكانياته". ولا يخفي الأسباب الكامنة وراء ذلك والتي يعتبرها بمجملها تقع على عاتق المقاولين السعوديين الذين يقوم البعض منهم بتنفيذ المشاريع الحكومية بشكل سيّىء جداً ويضع نفسه والقطاع ككل في موضع حرج. في حين يجب ان نعترف باحترافية المقاول الأجنبي الذي يحترم عمله ولا يدخل في متاهات معيبة".

التقوقع في سوق واحدة

على الرغم من أهمية قطاع المقاولات لناحية مساهمته بنسبة 16 في المئة من الناتج المحلّي الاجمالي غير النفطي، أي بنحو 48 مليار ريال كما قُدّر في الخطة الخمسية السابعة، وبمعدّلات نموّ سنوية تجاوزت 6 في المئة، يلفت المطوع الى تخوّف يتعلّق بمدى حصول المقاول السعودي مستقبلاً على مشاريع البنية التحتية والتي تصل قيمتها الى اكثر من 600 مليار دولار خلال الـ 15 سنة المقبلة، معبّراً عن امتعاضه من وضع المقاولين الحالي "اذ كان من المفروض ان يكون لدينا اليوم مشاريع في مختلف اصقاع العالم، بدل ان نبقى محصورين في سوق واحدة". ويقول: "السوق السعودية ستضيق علينا للأسف عند بدء تطبيق السوق الخليجية المشتركة، حيث سينتج عن ذلك هجمة كبيرة ستتعرّض لها سوقنا من قبل المقاولين الخليجيين".

معضلة التأشيرات وارتفاع اسعار مواد البناء أبرز التحديات الحالية

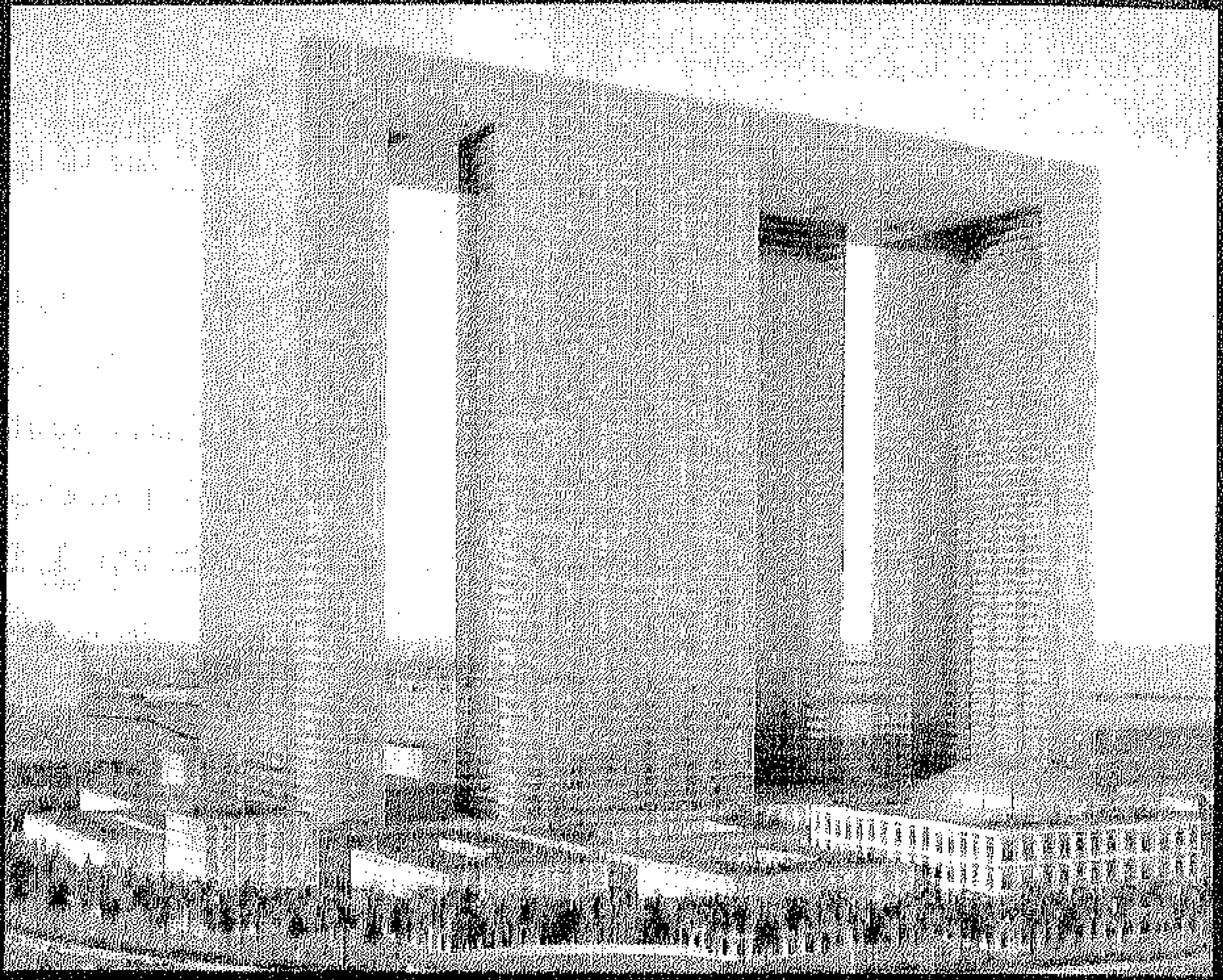
ويلفت المطوع الى انّه وبعد تفعيل قرار مجلس الوزراء بتخفيض نسبة السعودة في قطاع المقاولات من 10 الى 5 في المئة، والموافقة على تعديل قيمة الدفعة المقدّمة للمقاولين من الدولة عند توقيع المشاريع والعقود الحكومية لتصبح 10 في المئة من قيمة العقد، "تبقى مشكلة تأخير اصدار التأشيرات التي ما زالت طاغية بقوّة، حيث هناك مقاولون مضى على تقديمهم طلبات للحصول على تأشيرات نحو سنة، في حين ان قرار مجلس الوزراء ينصّ على الاّ تتعدّى فترة الحصول على التأشيرة اكثر من شهر". يضاف الى ذلك مسألة هروب العمالة وارتفاع اسعار مواد البناء، ما ادى الى توقّف نحو 300 مشروع حكومي منها مشاريع حسّاسة كالمستشفيات".

الأسعار ستستمر بالارتفاع

يؤكّد المطوع على أهمية مشاركة المقاولين في "اقتراح الحلول للمشاكل التي تواجه قطاع المقاولات والآراء الداعمة والخروج برؤى تسهم في خدمة القطاع والسعي إلى تغيير النظرة السلبية التي تصبغه"، لافتاً الى انّ "اللجنة قامت بدراسة جميع بنود قرار مجلس الوزراء الرقم 23 الصادر بتاريخ 5 فبراير 2007، وهي شكلت لهذه الغاية فريق عمل خاصاً بهدف دراسة جميع بنوده". مشيراً الى انّ "اللجنة قامت بدراسة آليات تعويض المقاولين عن ارتفاع أسعار مواد البناء، مشدداً على انّ "ارتفاع الأسعار سيتزايد والتعويض اذا وُجدَ لن يكون الاّ بعد سنوات طويلة". ■

حياة وأعمال ترفيه ومرح

- في قلب دبي الجديدة وإطلالة مباشرة على نخلة جميرا
- موقع مميز بالقرب من مدينة دبي للإعلام ومنطقة التكنولوجيا الحرة
- مشروع متنوع بقيمة ٣ مليارات دولار
- تملك حر في المنطقة الحرة
- إطلالة على مدينة دبي من جميع الاتجاهات
- مدينة متكاملة تتسع لـ ٢٠,٠٠٠ نسمة
- منطقة مناسبة للمشي وبيئة يمكن التحكم بمناخها
- فنادق من فئة خمس نجوم تضم أكثر من ٢٠٠٠ غرفة وجناح
- شقق فندقية على مستوى عالمي
- شقق فاخرة في الطبقات العليا ذات إطلالة رائعة
- منازل بنتهاوس من طابقين
- شقق ومجمعات سكنية فاخرة
- مساحات تجارية راقية
- متاجر ومراكز ترفيهية عالمية
- مسرح للعروض الفنية يتسع لـ ١٥٠٠ متفرج
- تصاميم استثنائية من إبداع أشهر مهندسي العمارة العالميين
- إمكانية الوصول إلى محطة مترو دبي بسهولة



رمز عالمي جديد ينهض في قلب المدينة الأكثر حيوية

للمزيد من المعلومات
يرجى الإتصال بنا على الرقم: ٠٤ ٣٦٧٦٩٩٠

لؤلؤة دبي
DUBAI PEARL

WWW.DUBAIPEARL.COM

الشيخ سالم عبد العزيز الصباح

الكويت: صناديق الاستثمار في عصرها الذهبي

الكويت-عاصم البعيني

تعيش صناديق الاستثمار في الكويت عصراً ذهبياً مع النموّ الذي تشهده والإقبال الكبير عليها. ونتيجة التطوّرات الاقتصادية في المنطقة لاقت هذه الصناديق رواجاً في مختلف أنواعها، وبدأت رحلة النموّ التي تشهدها منذ العام 2005، فيما عزّزت حضورها بقوّة خلال العام الذي تلاه. وبرزت خلال هذه الفترة فورة كبيرة في تأسيس صناديق تستثمر في الأسهم المحلية والخليجية، إذ يقدر إجمالي المبالغ الموظّفة من قِبَل صناديق الأسهم في سوق الكويت للأوراق المالية بنحو 1,65 مليار دينار كويتي. بدورها شهدت الصناديق العقارية نمواً كبيراً مواكبة للتطوّر الذي شهده القطاع خليجياً. فيما يلاحظ في العام 2007 نموّ متزايد في الصناديق النقدية. واللافت في رحلة الصناديق الاستثمارية الكويتية أنّ نسبة كبيرة منها تمّ تأسيسها في الخارج. ومع ذلك يبقى الدور الأهم لهذه الصناديق هو الذي تلعبه على مسرح الاستثمارات الخارجية، إذ من المتوقّع أن يرتفع حجم إدارة الأصول في الكويت والتي تُشكّل الصناديق جزءاً منها، إلى نحو 140 مليار دولار في العام 2010.

"الاقتصاد والأعمال" تُسلّط الضوء على هذا القطاع من خلال بعض الشركات والمؤسسات المالية القيادية في هذا المجال.

بلغ إجمالي عدد الصناديق في الكويت العام 2005، 35 صندوقاً منها 6 صناديق تمّ تسجيلها لدى "بنك الكويت المركزي"، في حين بلغ عدد الصناديق العام 2006 نحو 37 صندوقاً منها 15 صندوقاً تمّ تسجيلها لدى "بنك الكويت المركزي". وكان "بنك الكويت الوطني" أسّس 3 صناديق العام 2005، وبلغ عدد صناديقه 5 خلال العام 2006، فيما أسّس 5 صناديق قبل نهاية العام 2007. أمّا "بيت الاستثمار العالمي" "جلوبل" فقد أسّس 4 صناديق العام 2005، و5 صناديق العام 2006، و5 صناديق قبل انتهاء العام 2007، في حين أسّس "بيت التمويل الكويتي" صندوقين العام 2005، و3 صناديق العام 2006. وتُعدُّ هذه المؤسسات المالية من الأكثر نشاطاً في القطاع. ووفقاً لإحصاءات "بنك الكويت المركزي" بلغ عدد الصناديق الاستثمارية التي تمّ تأسيسها وتسجيلها في سجلاته خلال العام 2006، 15 صندوقاً مقارنة بـ6 صناديق خلال العام 2005، أي بمعدل نموٌ نسبته 150 في المئة. وبلغ إجمالي عدد الصناديق المُسجلة لدى "بنك الكويت المركزي" حتّى نهاية سبتمبر 2007، 98 صندوقاً (منها 18 صندوقاً خلال العام نفسه).

11 نوعاً

يمكن تقسيم صناديق الاستثمار المحلّية، حسب نوعية الأصول المستثمرة فيها، إلى 11 نوعاً أبرزها: صناديق الاستثمار في الأسهم، صناديق السندات، صناديق الرهن العقاري، صناديق حقوق الملكية، صناديق العقارات، وصناديق الاستثمار الإسلامية. وبلغ عدد صناديق الاستثمار التي تديرها الشركات الكويتية وتستثمر في سوق الأسهم الكويتية نحو 30 صندوقاً وذلك في نهاية العام 2006، وبلغ حجم الأموال التي تديرها هذه الصناديق نحو 1,65 مليار دينار كويتي، وهي تُشكّل نحو 4 في المئة من القيمة السوقية لسوق الكويت للأوراق المالية والتي بلغت نحو 41 مليار دينار كويتي نهاية العام 2006. أمّا من ناحية القطاعات فبلغ عدد الصناديق الإسلامية التي تمّ تأسيسها في العام الماضي 7، فيما بلغ عدد الصناديق التي تستثمر في القطاع العقاري 9. ويلاحظ أنّ العام 2007 شهد نموّاً في الصناديق النقدية والتي جاءت استجابة لعوامل عدّة كزيادة نشاط التداول والتدفّقات النقدية في السوق وارتفاع أسعار النفط، إضافة إلى عمليات الاندماج والاستحواذ.

التأسيس في الخارج

غير أنّ اللافت أنّ النسبة الأكبر من صناديق الاستثمار الكويتية يتمّ تأسيسها في الخارج وتسويقها في السوق المحلية. وبلغ إجمالي الصناديق الاستثمارية التي تمّ تأسيسها في الخارج خلال العام 2006 نحو 19 صندوقاً. ويُجمع معظم المستثمرين على أنّ التعقيد في بعض الإجراءات والبيروقراطية الإدارية دفعا الشركات للهجرة إلى الخارج، علماً أنّ صناديق الاستثمار في الكويت تخضع لكلٍّ من: "بنك الكويت المركزي"، "وزارة التجارة والصناعة" و"سوق الكويت للأوراق المالية". وضمن هذا السياق، يقول محافظ "بنك الكويت المركزي" الشيخ **سالم عبد العزيز الصباح**: "من خلال الاتصال مع الجهات المحلية المنشئة للصناديق في الخارج تبيّن أنّ ما يدفعها لذلك هو ما تتطلّبه اللائحة التنفيذية للقانون (الرقم 31 لسنة 1990) من ضرورة مساهمة مدير الصندوق في رأس مال الصندوق بنسبة لا تقل عن 5 في المئة منه، والتي تمثل بتقديرنا ضمانة للمشاركين على حُسن إدارة المدير للصندوق وتعزّز من مصداقيته أيضاً. في حين أنّ قيام هذه الجهات بإنشاء الصناديق في الخارج لا يتطلّب لدى بعض الدول التي تمنح تلك التراخيص ضرورة اشتراكها في الصناديق التي تقوم بإنشائها". ويضيف الشيخ **الصباح** أنّ النموّ المتزايد في تأسيس الصناديق يشير بشكل جلي إلى دور "بنك الكويت المركزي" وجهوده في تسهيل وتبسيط إجراءات إنشاء الصناديق سواء من خلال التنسيق الدائم والمستمرّ مع وزارة التجارة والصناعة بهذا الخصوص، أو من خلال الاتصال المباشر بالجهات الراغبة في

إنشاء الصناديق بهدف سرعة قيام هذه الجهات باستيفاء الملاحظات والمتطلبات اللازمة لذلك. وقد يكون مناسباً التنويه في هذا المقام بأنّ من أهمّ أسباب التأخّر في إنشاء الصناديق يعود إلى قيام كثير من الجهات بإجراء تعديلات عدّة على الصناديق التي ترغب في إنشائها خلال فترة دراسة طلبات الإنشاء، وكذلك بعد الموافقة عليها وقبل ممارستها النشاط.

"جلوبل"

تُعدُّ شركة "بيت الاستثمار العالمي" "جلوبل" في مقدّم شركات الاستثمار الكويتية والعربية التي ركّزت على الصناديق، إذ يزيد عدد صناديقها على 35 صندوقاً تستثمر في مختلف المجالات، ويقدّر إجمالي حجم الأصول المُدارة من قِبَل هذه الصناديق نحو 2,355 مليار دينار كويتي أي بما يعادل نحو 8,4 مليارات دولار. ويقول نائب الرئيس التنفيذي **سمير عبد المحسن الغربللي**: "نؤمن في "جلوبل" بأنّ صناديق الاستثمار موجهة للمستثمر الفردي إذ أنّها تساهم في تنويع استثماراته خصوصاً أنّها تستند في توجهاتها إلى معلومات استثمارية واقتصادية. ومن هذا المنطلق تسعى "جلوبل" إلى زيادة الوعي لدى المستثمرين من خلال اللقاءات الفردية والجماعية والمقالات والندوات، والتأكيد على أنّ انضمامهم للصناديق الاستثمارية يجنّبهم الوقوع في الثغرات التي تعتري اتّخاذ القرار الاستثماري الصحيح، ممّا يزيد من فرصهم في تحقيق عوائد ممتازة مقارنة بموقفهم كمستثمرين أفراداً". ويضيف: "أنّ الخبرة التي اكتسبتها الشركة على مدى السنوات السابقة مكّنتها من طرح مختلف أنواع صناديق الاستثمار بما في ذلك الإسلامية منها والتي أتى طرحها مواكبة لارتفاع الطلب على المنتجات الإسلامية، أبرزها صندوق السوق النقدية بالدينار والدولار الأميركي، صناديق الأسهم الخاصة، صناديق الأسهم المحلية والخليجية، بالإضافة إلى الصناديق العقارية المختلفة والتي تستثمر في مجال العقار في مختلف أنحاء العالم. كما أننا بصدد طرح صناديق إسلامية تستثمر في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وصناديق متخصصة للاستثمار في الصكوك الإسلامية".

وحول توزّع الطلب من المستثمرين على الصناديق بمختلف أنواعها، يقول **الغربللي**: "منحت "جلوبل" من خلال صناديقها خيارات متعددة. وفي حين يلاحظ اهتمام المستثمر الفرد بصناديق الأسهم المحلية والخليجية

سمير الغربللي

نظراً لصغر رأس ماله ولكي يعظم ثروته، يذهب أصحاب الأموال الكبيرة للاستثمار في صناديق العقار وصناديق الاستثمار في الملكية الخاصة لأنها متحفّظة وتتطلّب رؤوس أموال ضخمة وتمنح عوائد مرتفعة على المدى الطويل. أمّا المؤسسات الكبيرة فإنّها تستثمر في صناديق الاستثمار في الملكية الخاصة وصناديق التحوّط، وصناديق العقارات، بالإضافة إلى صناديق أسواق النقد لإدارة فوائضها المالية نظراً لسياساتها الاستثمارية على وجوب التنويع والحصول على معدّل نموّ منافس لهذه الأموال"، مشيراً إلى أحد أهمّ الأسباب التي تقف وراء الفورة التي تشهدها صناديق الاستثمار وهو "الدور الرائد الذي قامت به الهيئة العامة للاستثمار للدفع بالشركات نحو تأسيس الصناديق للاستثمار في السوق الكويتية وتقوية الدور المؤسساتي فيها. كما أنّ التنافس بين الشركات على تحسين نوعية إيراداتها خصوصاً أنّ العمولة العائدة من إدارة الصناديق والعمولات التحفيزيّة تستمرّ سنوياً طوال فترة عمر الصندوق، وقد ترافقت هذه الأسباب مع ارتفاع درجة الوعي لدى المستثمرين الأفراد وأهمية الدور الذي تلعبه الصناديق الاستثمارية في تنمية مدخراتهم وعدم قدرتهم على منافسة المحافظ والصناديق من ناحية المعلومات الاستثمارية والخسائر الكبيرة التي يحققها المستثمر الفرد عند هبوط الأسواق المالية نتيجة لاستثماره في أسهم قليلة نظراً لصغر رأس ماله. وقد ساهمت المرونة التي تميّزت بها صناديق الاستثمار والخيارات التي

98 صندوقاً لغاية سبتمبر 2007 متنوّعة قطاعياً وجغرافياً

صلاح الفليج

منحتها في استقطاب المزيد من المستثمرين".

وعلى الرغم من الإقبال الأجنبي خصوصاً ومن جانب الشركات الاستثمارية على طرح صناديق متخصصة لها بهدف الاستفادة من السيولة المتوفّرة في الأسواق، يقول **الغربللي**: "يساهم دخولها في تعزيز الثقة بالأسواق والشركات المحلية، ورفع مستوى إدارات الشركات المحلية، ونقل التكنولوجيا الحديثة في مجال الاستثمار إلى المنطقة واستقطاب الخبرات. ومع ذلك تفوّقت بعض الصناديق المحلية على الأجنبية نظراً للعلاقات التي تربط الشركات المالكة لها برجال الأعمال، الى ضلوع القيّمين على هذه الشركات ومعرفتهم بخفايا الأمور وقدرتهم على الوصول إلى الصفقات المغرية أسرع من الصناديق الأجنبية التي تتبع أسلوباً ونمطاً موثقاً للاستثمار قد لا يكون قابلاً للتطبيق على أرض الواقع في كلّ دولة.

بنك الكويت الوطني

يقول مدير عام مجموعة الخدمات الاستثمارية والخزانة في بنك الكويت الوطني **صلاح يوسف الفليج**: "طرح "الوطني" خلال العام 2007 مجموعة متنوّعة من الصناديق الاستثمارية استمراراً لسياسته المعهودة في هذا المجال. وأبرز هذه الصناديق هي صندوق الوطني للسوق النقدية بالدينار الكويتي المتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية ونظيرها بالدولار، وتهدف الصناديق للحفاظ على رأس مال العميل وتقديم عوائد تفوق الودائع بالإضافة إلى سيولة أسبوعية وبالتالي نسبة مخاطرة قليلة. كما طرح "الوطني" صندوق عقارات الصين والهند الإسلامي الذي يستثمر في عقارات ومشاريع عقارية في الصين والهند ودول أخرى كاليابان وكوريا. والصندوق مغلق مدّته 5 سنوات قابلة للتجديد لسنتين إضافيتين، ويهدف إلى خلق عائد سنوي تتراوح نسبته

مهند المسباح

يوسف الغصن

أماني العماني

ما بين 14 و16 في المئة وتوزيع دخل بنسبة 6,5 في المئة في السنتين الأولى والثانية ونسبة 7 إلى 8 في المئة بعد ذلك". وبحسب الفليج "طرح البنك العديد من الصناديق الإسلامية مواكبة للتطويرات التي شهدتها الصناعة المصرفية الإسلامية، وهو يملك صناديق إسلامية عدّة تغطي كافة فئات الأصول. وخلال العام 2007، طرح، إضافة إلى صندوق عقارات الصين والهند الإسلامي، صندوق الوطني للسوق النقدية بالدينار الكويتي وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية، وصندوقاً مماثلاً بالدولار الأميركي". ويوضح **الفليج** "أنّ طرح الصناديق لا يهدف فقط لجذب الأموال وزيادة الأصول، بل أيضاً إلى إيجاد أفضل الفرص الاستثمارية وطرحها أمام العملاء". ويشير إلى "أنّ الإدارة المتخصصة تحدّد بناءً على توجهات العميل نسبة المخاطر التي يمكنه تحمّلها، ومن ثمّ تعرض عليه الصناديق التي تتوافق مع توجهاته الاستثمارية". وحول احتدام المنافسة مع شركات الاستثمار المتخصصة، يقول **الفليج**: "إنّ معظم المصارف أصبحت تملك شركات تابعة لها، وهذا التوجّه كرّسه "بنك الكويت الوطني" من خلال تأسيس "شركة الوطني للاستثمار"، وهي شركة استثمارية متخصصة تتمتّع بكافة مقوّمات الشركات الأخرى، وتقف خلفها مؤسسة مصرفية بحجم "بنك الكويت الوطني" ممّا يوفّر لها المزيد من الدعم.

"أدام"

تُعدُّ شركة "أدام" من الشركات الاستثمارية الإسلامية الأولى التي قدّمت منتجات متكاملة للمستثمرين ومنحتهم خيارات واسعة، وهي تُعدُّ الذراع الاستثمارية لـ"شركة دار الاستثمار". وتعتمد "أدام" في عملها على نخبة من الكفاءات البشرية من أصحاب الخُبرات الطويلة، وقد لعبت الشركة دوراً مهماً في مجال صناديق الاستثمار في الكويت والأسواق الخارجية. وضمن هذا السياق، يقول مدير أول إدارة الأصول الاستثمارية في "شركة أدام" **مهند عثمان المسباح**: "يعدُّ صندوق النخبة آخر منتجات "أدام" الاستثمارية التي تمّ طرحها خلال العام الحالي، وقد لاقى الصندوق إقبالاً مميّزاً من قِبَل المستثمرين سواء على مستوى الأفراد أو الشركات والمؤسسات، علماً بأنّ الصندوق مدته 10 سنوات ويستثمر في أسهم الشركات المدرجة وغير المدرجة في سوق الكويت للأوراق المالية والأسواق العربية والتي تتوافق أعمالها مع أحكام الشريعة الإسلامية. كما تستعدّ الشركة لطرح صندوقين جديدين خلال المرحلة المقبلة".

ويضيف: "شهدت السنوات الأخيرة طرح العديد من الصناديق الاستثمارية بنوعيها الإسلامي والتقليدي، ووصل عدد الصناديق الإسلامية المسجّلة، حسب "يوريكا هيدج"، نحو 512 صندوقاً، وبحسب إحصاءات "بنك الكويت المركزي" فإن عدد الصناديق المسجّلة لديه يبلغ 97 منها 44 صندوقاً إسلامياً أيّ ما نسبته 45 في المئة من إجمالي الصناديق. وتُعدُّ صناديق الأسهم، محلياً، في صدارة الصناديق من حيث الرواج نظراً لانتشارها وفتح المجال بمصراعيه لجميع أنواع المستثمرين وجميع الجنسيات، وكذلك للأداء والعائد المتازين وغير المسبوقين. وتُشكّل العوائد المرتفعة والمحقّقة خلال فترة قصيرة عامل جذب للمستثمرين. ومع ازدهار النشاط العقاري في المنطقة بدأت الصناديق العقارية تشهد نمواً متزايداً. أمّا عن الأسباب التي تقف وراء فورة الصناديق في الكويت فيمكن إيجازها بالآتي: أداء سوق الأوراق المالية في السنوات الماضية، ارتفاع أسعار النفط، ارتفاع معدلات السيولة، زيادة النشاط العقاري المحلي والخليجي، نموّ الصناعة المصرفية الإسلامية والبحث عن فرص استثمارية متوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية، وعي المستثمر واتجاهه للاستثمار في الصناديق والتي تُعدّ الملاذ الأمن لاستثماراته، والاستقرار السياسي النسبي في المنطقة".

وعن أهمية الصناديق، يوضح **المسباح** "أنها تلعب دوراً مهماً في جميع القطاعات الاستثمارية في اقتصادات العالم كونها وسيلة فعّالة لتوظيف المدخرات وإتاحة فرص الاستثمار لكافة فئات المستثمرين سواء الصغار منهم أو الكبار تحت مظلة الرقابة والإشراف من قِبَل الجهات الرسمية والمعنية. كما أنّ الصناديق توفّر التنوّع في الهيكلة الإستثمارية للمستثمرين من حيث الحجم والاحتياجات والقدرة على تحمّل المخاطر. ولعلّ الفارق الأساسي بين استثمار الأموال في وسائل الإستثمار التقليدية كالتي توفّرها البنوك مثلاً، واستثمارها في أسواق المال هو أنّ المستثمر يتحمّل من خلال أسواق المال المخاطر التي قد تحيط بهذا النوع من الاستثمارات. وهنا يبرز دور وكفاءة هذه الصناديق في إدارة أموال هؤلاء المستثمرين. وتستهدف الصناديق كافة شرائح المستثمرين خصوصاً أصحاب رؤوس الأموال الصغيرة أو هؤلاء الذين يؤثرون استثمار أموالهم من خلال أدوات مالية تُدار من قِبَل شركات ذات خبرة أو فئة من المستثمرين الذين لا يجدون المتّسع الكافي من الوقت لإدارة أموالهم. وتتمتّع الصناديق الاستثمارية بميزات عدّة تميّزها عن غيرها من الأدوات الاستثمارية منها على سبيل المثال توزيع المخاطر الاستثمارية وإدارة استثمارية محترفة، مع توفّر السيولة وإتاحة الفرصة لصغار المستثمرين للدخول في مجالات استثمارية لا يستطيعون

دخولها بمفردهم.

بيت التمويل الكويتي

طرح "بيت التمويل الكويتي" خلال مسيرته المصرفية الحافلة صناديق أستثمار عدة تتميّز بأصول عالية الجودة. ومن أبرز الصناديق التي طرحت خلال الأعوام الماضية: صندوق "بيتك" للعقارات الآسيوية، صندوق "إثمار" وصندوق "الرعاية الصحية". وضمن هذا السياق يقول مدير متابعة وإدارة الأصول في قطاع الاستثمار التابع لـ"بيت التمويل الكويتي" **يوسف أحمد الغصين**: "يُعدُّ "بيتك" مؤسسة مصرفية متكاملة، يشكّل قطاع الاستثمار جزءاً من نشاطها بما في ذلك إدارة الأصول والصناديق. وقد ترك هذا الواقع أثره في عدم وجود صناديق تابعة لـ"بيت التمويل الكويتي" بأعداد كبيرة"، مشيراً إلى أنّ "بيتك" "اعتمد سياسة متميّزة في طرح صناديق الاستثمار على مدى السنوات السابقة، إذ كان يلجأ للاستثمار في قطاع معين وعند تكوين أصول مدرّة للدخل ووصولها إلى الحجم المستهدف يقوم بطرح صندوق متخصص في هذا المجال". ومن السياسات المعتمدة كذلك لدى "بيتك" في طرح الصناديق، بحسب **الغصين**، "طرح صناديق متخصصة بالتعاون مع شركاء ستراتيجيين متخصصين في هذا المجال". أمّا عن أبرز نتائج هذه الصناديق، فيقول: "طرح "بيتك" في العام 2004 صندوق "إثمار" المتخصص بالاستثمار في العقارات البريطانية وهو مقوّم بالجنيه الإسترليني، ويبلغ رأس ماله نحو 40 مليون جنيه إسترليني، وبلغت قيمة الأصول المدارة فيه نحو 128 مليوناً، وبلغت نسبة العائد النقدي فيه نحو 9 في المئة، فيما بلغ معدّل العائد الداخلي (IRR) عند بيعه نحو 37 في المئة. كذلك طرح "بيتك" في العام 2005 صندوق "الرعاية" لدور المسنين للاستثمار في أميركا وبلغ رأس ماله نحو 49 مليون دولار، منها نحو 4 ملايين ساهمت بها "شركة بنش مارك" المتخصصة في هذا المجال، وبلغ إجمالي الأصول المدارة في الصندوق نحو 191 مليون دولار، كما بلغت نسبة العائد النقدي نحو 9 في المئة، ومعدل العائد الداخلي نحو 25 في المئة. في حين أنّ صندوق "بيتك" للعقارات الآسيوية، الذي يبلغ رأس ماله ما يزيد على 135 مليون دولار، والذي ساهمت فيه "شركة باسيفيك ستار" إلى جانب البنك، فقد حقّق عائداً نقدياً بنسبة 9 في المئة. ومن المتوقّع أن يصل معدل العائد الداخلي إلى نحو 15 في المئة.

19 صندوقاً في العام 2006 تمّ تأسيسها خارج الكويت

المركز المالي

يدير المركز المالي الكويتي 16 صندوقاً وبرنامجاً استثمارياً، يبلغ إجمالي رأس مالها نحو 2,8 مليار دولار كما في نهاية الربع الثالث من العام 2007. وتتنوّع طبيعة هذه الصناديق ووجهة استثماراتها حيث يبلغ عدد الصناديق التي تستثمر في أسهم الشركات المحلية المدرجة في سوق الكويت للأوراق المالية 4 صناديق تتوزّع استثماراتها ما بين السوق الرسمية وسوق الخيارات، منها صندوق إسلامي. كما يدير "المركز" صندوقاً يستثمر في أسهم الشركات المدرجة في الأسواق الخليجية. وعلى المستوى العالمي يدير "المركز" 4 صناديق وبرامج استثمارية تستثمر في قطاعات استثمارية عالمية وهي تغطي رقعة جغرافية واسعة، وتضاهي في أدائها وضمن فئتها الأدوات المدارة من قِبَل مؤسسات استثمارية عالمية متخصصة. وعلى صعيد الاستثمار العقاري، يدير "المركز" 4 صناديق استثمارية في القطاع العقاري المحلي والإقليمي والعالمي. ويدير صندوقاً استثمارياً في قطاع الطاقة وآخر في قطاع الملكية الخاصة. وتقول نائب الرئيس للاستثمارات المحلية والخليجية في "المركز المالي الكويتي" **أماني العماني**: "يُعدّ "المركز" في طليعة شركات الاستثمار بالكويت والمنطقة في مجال الصناديق إذ يدير صندوق "المركز للعوائد الممتازة" والذي تأسس في العام 1999، كما يدير صندوق المركز للاستثمار والتطوير "ميداف" وهو أكبر صندوق من حيث الحجم وقيمة الأصول المدارة في الشرق الأوسط، إضافة إلى الصندوق الأول والوحيد الذي يستثمر في سوق الخيارات في الكويت والشرق الأوسط".

وتوضح العماني: "إنّ صناديق الاستثمار في الأسهم من الصناديق الرائجة في المنطقة، وذلك نتيجة الفورة التي شهدتها أسواق الأسهم الخليجية، في حين يتزايد الإقبال على صناديق الأسهم الإسلامية باعتبارها سوقاً حديثة خصوصاً مع محدودية قنوات الاستثمار المتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية. ويأتي الارتفاع في الطلب عليها كونها تدرّ عوائد تفوق الأرباح التي تمنحها المصارف الإسلامية، في حين تحظى صناديق الملكيات الخاصة باهتمام المستثمرين خلال فترات ركود سوق الأسهم". مشيرة إلى "أنّ ارتفاع عدد صناديق الاستثمار أتى نتيجة الارتفاع المتواصل في أسعار النفط العالمية وارتفاع حجم مستويات السيولة التي ترافقت مع انخفاض أسعار الفائدة اقتداءً بسياسة الفيدرالي الأميركي، إضافة إلى القيود التي فرضت بعد أحداث سبتمبر 2001 والتي ساهمت في هجرة معاكسة للأموال الخليجية. وأدّت هذه الأسباب إلى انتعاش الاقتصاد إقليمياً مع زيادة إنفاق الدول الخليجية على المشاريع ممّا أنعكس إيجاباً على الشركات المحلية. من جهة أخرى، أثبتت التجربة أنّ المستثمر الفرد ومن خلال الاستثمار في الصناديق يحقّق مكاسب أقلّ على المدى البعيد ويكون أكثر المتضررين في فترات هبوط السوق، في حين أنّ مدراء الاستثمار يتمتّعون بالخبرة ولديهم دراية أكبر بالسوق، وحجم الاستثمارات التي تحت أيديهم أضخم، بحيث تؤثر بشكل أقوى على مجريات التداول تدعمهم دراسات وتحاليل دقيقة حول الأسواق المالية". ■

صناديق الاستثمار في الكويت

الصناديق التي تستثمر في	كما في 2005/12/31		كما في 2006/12/31		كما في 2007/9/30	
	صندوق	منهم في العام 2005	صندوق	منهم في العام 2006	صندوق	منهم في العام2007
1– الأسهم	23	2	30	7	42	12
2– السندات	6	-	6	-	6	-
3– السوق النقدية	3	1	5	2	5	-
4– مكونات الصندوق خليط ما بين 1+2+3	18	1	21	3	24	3
5– العقار	9	1	10	1	12	2
6– أخرى	6	1	8	2	9	1
المجموع	65	6	80	15	98	18

المصدر: بنك الكويت المركزي

عام آخر
من الإنجازات المتواصلة
جائزة أفضل مؤسسة مالية 2007
جائزة مجلة أرابيان بيزنس 2007 (ITP)
جائزة أفضل شركة استثمارية إسلامية
جائزة إنجاز العمر 2007
جوائز إسلاميك بيزنس أند فاينانس 2007 (CPI)
جائزة الريادة في صناعة المال الإسلامية 2007
المؤتمر العالمي للمصارف الإسلامية 2007 (WIBC)
Islamic Business & Finance
The Industry Leadership Award 2007
AWARDED TO
Adnan A. Al Musallam
دار الاستثمار
Investment Dar
نبتكر نطوّر نلتزم
هاتف: 666 807 / 4000 232 (965) فاكس: 8055 241 (965) الموقع الالكتروني: www.inv-dar.com

ترجع بدايات سعينا المتواصل للتميز والتفوق إلى العام 1994 مع إطلاق رؤيتنا الرامية إلى تحقيق النمو المدروس والالتزام المطلق بالنجاح . وعلى مر السنين، تحققت رؤيتنا وتكرس التزامنا بالنجاح بصورة ملموسة. فقد شهدت دار الاستثمار توسعا مشهودا طال العالمية وتنوعت أنشطتها لتصبح اليوم اكبر شركة استثمارية إسلامي في الشرق الأوسط واحدى ابرز المساهمين في هذا القطاع على المستويين الإقليمي والعالمي .

ومن خلال التزامنا الثابت برؤيتنا ورسالتنا. وبفضل ثقتكم بنا ودعمكم المتواصل لمسيرة أعمالنا، فإننا نتطلع بكل الثقة إلى تحقيق المزيد من الانجازات والنجاحات في المستقبل.

جائزة أفضل شركة مالية إسلامية
جوائز بانكر ميدل أيست 2007 (CPI)

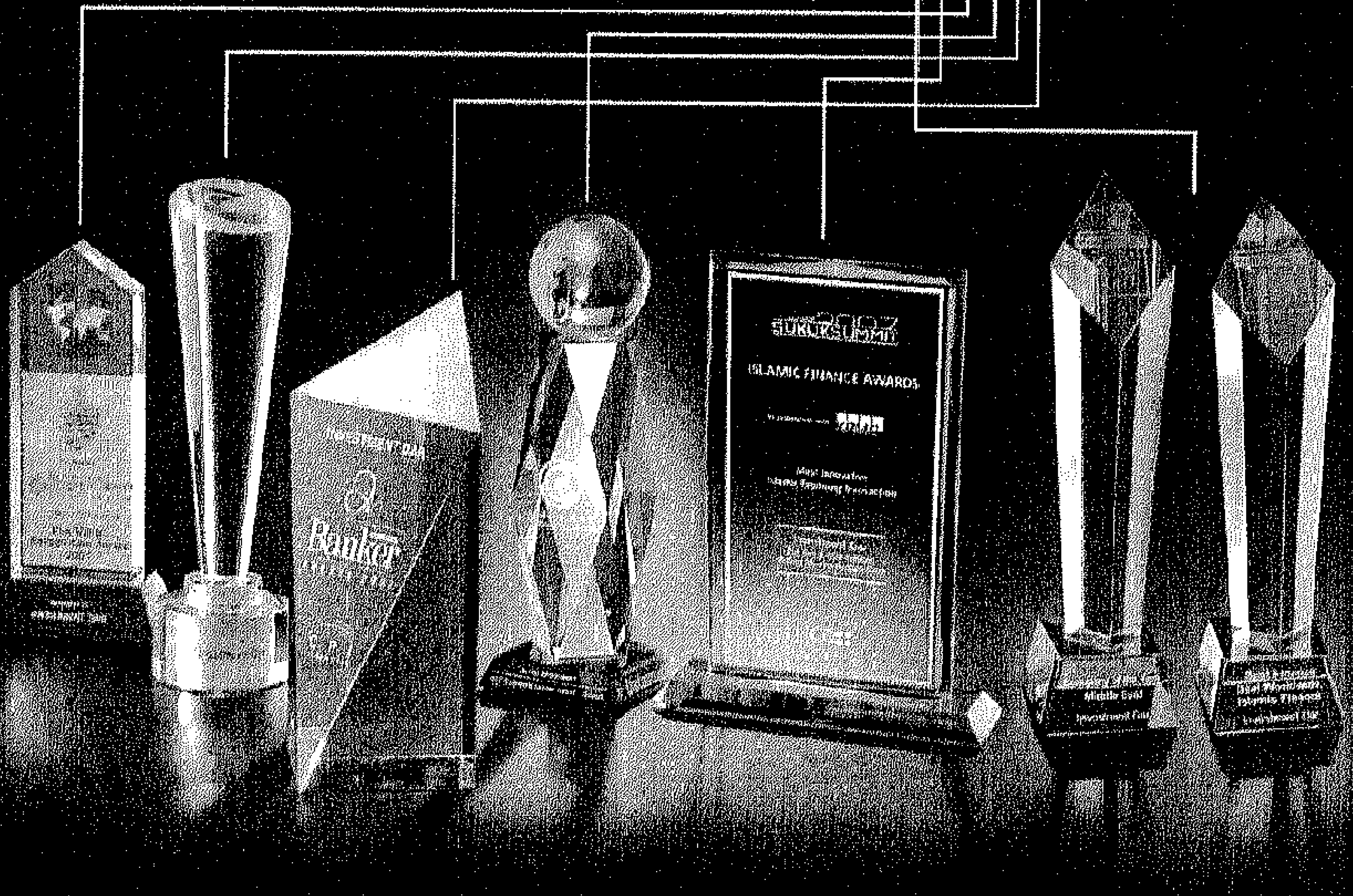
جائزة أفضل شركة استثمارية
جوائز مجلة أرابيان بيزنس 2007 (ITP)

الجائزة الاقتصادية الخليجية
قدمت من قبل المستشار الألماني السابق غيرهارد شرويدر (Datamatix)

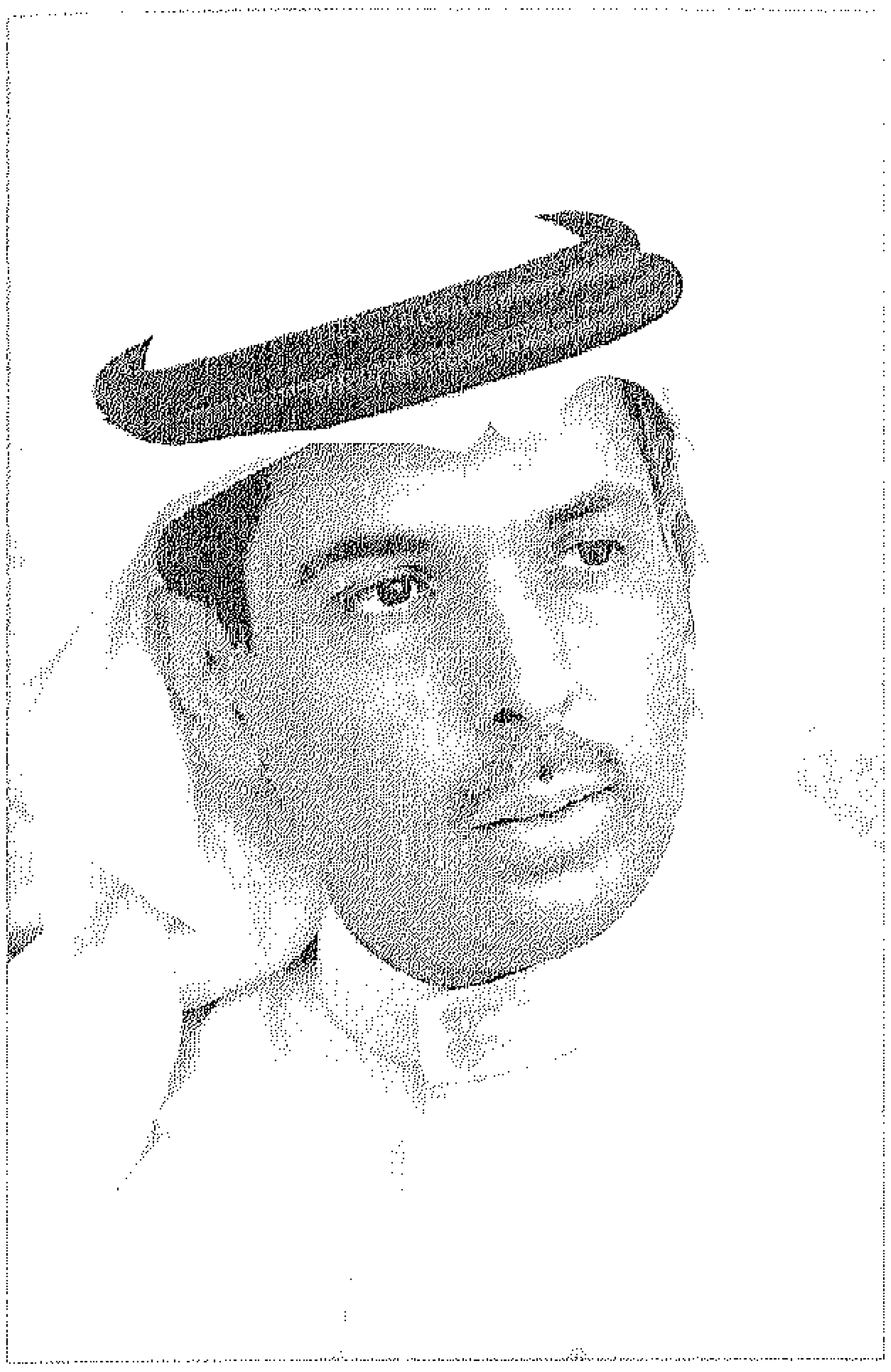
الجائزة التقديرية للإنجازات
المؤتمر الإسلامي العالمي للتمويل والاستثمار 2007 (WIFIC)

جائزة الإبداع لأفضل عمليات التمويل الإسلامي
جوائز التمويل الإسلامي 2007 قمة الصكوك الاسلامية في لندن بالتعاون مع (KPMG)

جائزة أفضل شركة استثمارية في الشرق الأوسط
جائزة أفضل صفقة تمويل إسلامية في العالم
جوائز وورلد فاينانس 2007



الوحدات التجارية في دبي: الفجوة بين العرض والطلب تكبر ولا حلول قريبة


عادل الشيراوي

دبي- مايا ريدان

الفجوة بين العرض والطلب في القطاعين السكني والتجاري في دبي آخذة بالاتساع، وتبدو أكثر حدة في القطاع التجاري، فحجم الطلب على المساحات التجارية، حسب دراسة لشركة "تمويل"، يتجاوز سنوياً الـ 5,7 ملايين قدم مربع، فيما المعروض منها لا يتجاوز المليون قدم. ولا يتوقع الرئيس التنفيذي للشركة عادل شيراوي أن تنحسر هذه الفجوة قبل ثلاث سنوات من الآن. كيف سينعكس هذا الواقع على قطاع الأعمال في دبي؟ ولماذا التأخير في تسليم المشاريع؟ وهل سيؤدي ذلك بالشركات الأجنبية، التي يزداد عددها باطراد، إلى مقاومة "إغراء" الإمارة، وبالتالي التفكير بالانتقال إلى خارجها؟

إذا كان النمو الاقتصادي الذي تشهده منطقة الخليج، بسبب ارتفاع أسعار النفط، هو العنوان العريض لارتفاع الطلب على القطاعين السكني والتجاري، ففي دبي، التي بلغ النمو فيها 11 في المئة، عوامل إضافية وراء هذا النمو، من بينها سعر صرف الدرهم المتدني نسبياً، ما دفع بالعديد من الشركات الأجنبية، خصوصاً الأوروبية منها، إلى الاستثمار في القطاع العقاري، لأن الأسعار في دبي مقبولة جداً قياساً بأسعار العملة الأوروبية، على حدّ قول الرئيس التنفيذي لشركة "تمويل" **عادل الشيراوي**.

ويحدد **الشيراوي** عاملاً آخر هو كثرة المناطق الحرة في دبي التي يزيد عددها على 10 مناطق، ما شكل حافزاً للشركات الأجنبية لافتتاح مكاتب لها في دبي. ويضاف إلى ذلك خلو منطقة الخليج بشكل عام من الضرائب.

ويقدم **الشيراوي** مثالاً على ارتفاع الطلب على شراء الأراضي في دبي، لاسيما البحرية منها، أن مدينة دبي الملاحية باعت جميع الأراضي لديها بأغلى الأسعار. ويقول: "إن المقياس لنشاط القطاع التجاري هو ارتفاع عدد الحاويات في الموانئ. وبالنسبة لدبي بلغ معدّل الزيادة في عدد الحاويات خلال السنوات الماضية 16 في المئة، وهي نسبة مرتفعة جداً لأن معدّل الزيادة لدى الدول المتقدّمة لا يتجاوز عادة الـ7 في المئة".

هذا الواقع شجّع الشركات، لاسيما الأجنبية منها، على التوسّع وزيادة مساحة مكاتبها. كما دفع بالعديد من الشركات الجديدة للتوجّه إلى دبي وافتتاح مكاتب لها ومزاولة نشاطها. وقد بلغت نسبة النمو الذي حققته الشركات المدرجة في أسواق المال في الإمارات 30 في المئة.

الحل ليس قريباً

وبحسب دراسات شركة "تمويل" فإن الطلب على الوحدات التجارية في دبي يبلغ سنوياً نحو 5,7 ملايين قدم مربّع، في حين أن العرض حالياً لا يتجاوز المليون قدم. ويوضح **الشيراوي**: "بلغة البناء، فإن 5,7 ملايين قدم مربّع تعني نحو 33 مبنى يتألف كل منها من 20 طابقاً. والطلب على المباني التجارية، خلال السنوات الأربع الماضية وصل إلى حدود 140 مبنى، بينما لم يتمّ تسليم أكثر من 20 مبنى".

ويستعرض **الشيراوي** المشاريع التجارية التي يتمّ بناؤها حالياً في المنطقة الحرة في مطار دبي. هناك 4 مبان تجارية لم تنجز بعد، وفي "الفستيفال سيتي" هناك مبنيان تجاريان لم ينجزا بعد، وفي "مركز دبي المالي العالمي" يوجد نحو 3 أبراج تجارية فقط والباقي أبراج سكنيّة، وفي "خليج دبي التجاري" لا يتوقّع أن يسلّم أي مبنى في العام 2008، فيما ينتظر تسليم 3 أبنية في العام 2009، وذلك من 260 برجاً يضمها "الخليج التجاري"، من بينها 120 برجاً تجارياً سيستغرق تسليمها ما لا يقلّ عن أربع سنوات. أما في المنطقة الحرة للتكنولوجيا والإعلام "تيكوم" فقد يتم تسليم ما لا يزيد على 7 أبنية، كذلك الأمر في منطقة "جبل علي"، أما في "جميرا لايك تاورز" فقد تمّ إنجاز مبنيين تجاريين وسيتم تسليم 6 أو 7 أبنية العام المقبل. وبالتالي فإن مجمل عدد المباني التجارية التي سيتمّ تسليمها خلال العام 2008 لن يتجاوز الـ20 مبنى.

الشيراوي: المطلوب عقود تأجير طويلة الأمد

وتدلّ هذه المؤشّرات على أن القطاع العقاري في دبي لا يستطيع مواكبة النمو الاقتصادي السريع فيها. ويؤكّد **الشيراوي** "أن نقص الوحدات المكتبية سيستمّر للسنوات الثلاث المقبلة على أقلّ تقدير، مخالفاً الدراسات التي تتوقّع انحسار المشكلة خلال العام 2009".

ويعزو **الشيراوي** سبب التأخير في تسليم المشاريع إلى النقص في عدد المقاولين الرئيسيين، وفي عدد المقاولين من الباطن، أي الذين يقومون بأعمال التكييف والإمدادات وغيرها من التجهيزات، إضافة إلى نقص في عدد العمّال، خصوصاً بعد أن حصرت

الدولة دخول العمال بالشركات التي سيعملون لديها.

مبادرات الحكومة

ومن شأن استمرار الطلب مرتفعاً على الوحدات التجارية للسنوات الثلاث أو الأربع المقبلة، ان ينعكس ارتفاعاً في الأسعار التي تشهد أصلاً ارتفاعاً صاروخياً، وصل في القطاع التجاري إلى 450 درهماً للقدم المربع، من 50 درهماً. وبحسب **الشيراوي**، فإن الأمر يتطلّب تدخّل الحكومة بشكل أكبر لضبط هذه المسألة، علماً أنها قامت مؤخراً بخطوات عدة في هذا الإطار، فهي بدأت بحصر نسبة الزيادة السنويّة على أسعار إيجار الوحدات السكنيّة بنسبة 15 في المئة، ثم خفّضتها إلى 7 في المئة، على أن تشمل الوحدات التجارية أيضاً. ويقول **الشيراوي**: "المطلوب مراجعة سياسات التأجير، واللجوء إلى عقود تأجير طويلة الأجل بهدف الحد من جشع بعض أصحاب المكاتب".

وبدأت الحكومة، مؤخراً، اعتماد سياسات مبتكرة وطرح قوانين تتأقلم مع الوضعيات الجديدة، فهي استحدثت هيئة تنظيم قطاع العقارات، كما أقرّت ما يعرف بـ"حساب escrow"، وهو حساب ضمان للشركة العقارية يقوم بموجبه المستثمرون والراغبون بشراء وحدات في أي مشروع عقاري بإيداع أموالهم في حساب الضمان المخصّص للمشروع. ويعمل هذا الحساب على دفع مستحقّات المقاولين الرئيسيين والفرعيين للمشروع بعد موافقة الشركة الاستشارية المشرفة على المشروع. وبالتالي يمنح هذا الحساب المستثمر الثقة بأن أمواله التي خصّصها للمشروع لن تصرف قبل التسليم، كما يعطي ثقة أكبر بالسوق ويضبط عملية تكرار البيع الوهمي. ويؤكد **الشيراوي** "لقد حان الوقت للقوانين والتشريعات أن تضبط عملية التأجير، على الأقل التأجير على المدى القصير لمدة سنتين أو ثلاث سنوات، ومن ثم التأجير الأطول مدة، خصوصاً في قطاع المكاتب".

"الطلب على الوحدات التجارية يبلغ نحو 5,7 ملايين قدم مربّع سنوياً، والعرض لا يتجاوز المليون"

وعن السياسة التي تعتمدها شركة "تمويل"، يشير إلى أنها تموّل المشاريع التجارية بنسبة 70 في المئة كحد أقصى، بينما تموّل القطاع السكني بنسبة 90 في المئة ويصل تمويلها لـ"الفلل" إلى 97 في المئة. وعن سبب هذا التفاوت، يقول **الشيراوي**: "إن المستثمر في القطاع السكني لا يستطيع أن يدفع أكثر من 16 في المئة، بينما الشركات لديها مداخيل وأرباح وتستطيع أن تدفع نسبة 30 في المئة. كما أن المساحات التجارية تكون عادة أكبر من المساحات السكنيّة وتتطلب تمويلا أكبر".

دبي الخيار الأفضل

ومن بين أسباب نقص المشاريع التجارية، توجّه المطوّرون الرئيسيون بداية إلى تلبية القطاع السكني أكثر من القطاع التجاري، علماً أن الأخير هو مولّد الطلب على الوحدات السكنيّة. وبحسب **الشيراوي** "اتجه المستثمرون بداية نحو المشاريع الفندقية والسكنيّة لأنهم كانوا أكثر دراية ببيع المشاريع السكنيّة من المشاريع التجارية. أما اليوم، فإن هذا التوجّه أخذ مساراً آخر حيث هناك العديد من المبادرات في القطاع التجاري وتمّ طرح العديد من المشاريع الكبيرة. لكن المشكلة تكمن في مواعيد التسليم، إذ علينا الانتظار في وقت يستمرّ فيه التجّار برفع الأسعار".

ويستبعد **الشيراوي** أن تلجأ الشركات العاملة في دبي إلى نقل مكاتبها إلى خارج الإمارة. ويعزو ذلك إلى أسباب عدة: "أولاً، تعتبر دبي المركز الأقوى بالنسبة لهذه الشركات والمكان الأمثل لنمو أعمالها، وبالتالي الإنتقال إلى خارجها قد لا يحقّق لها الأرباح نفسها. كذلك تعتبر دبي مركزاً مالياً ستراتيجياً يضّم أكثر من 49 مصرفاً و17 مؤسّسة مالية".

وهناك ظاهرة أخرى في دبي، وهي أن معظم المشاريع التجارية الجديدة تتمركز في المناطق الأغلى ثمناً، وبالتالي هي تستهدف الشركات الكبرى. فماذا اذاً عن الشركات المتوسطة والأقلّ حجماً؟

يؤكد **الشيراوي** أن شركة "تمويل" بادرت مؤخراً إلى طرح مشاريع تستهدف الشركات المتوسطة والصغيرة، ومنها استحواذها على أرض "جدّاف" التي تقع في قلب دبي، وخارج المناطق المصنّفة الأغلى ثمناً. واعتبر **الشيراوي**: "أن "جدّاف" هي الحل الأفضل لمعالجة هذه المسألة، فهي تتوزّع على ما يفوق 136 قطعة أرض متعددة الاستخدامات منها السكنية والتجارية. ويتراوح متوسط سعر المتر المربّع الواحد فيها للإيجار في القطاع التجاري نحو 250 درهماً، في حين ترتفع هذه القيمة إلى 350 و400 درهم في شارع الشيخ زايد".

ويشير **الشيراوي**، ضمن هذا الإطار، إلى أن شركة "تمويل" اتجهت خلال السنتين الماضيتين إلى تمويل المشاريع التي تخدم الفئات الأقّل دخلاً مثل "الإنترناشيونال سيتي" و"ديسكفري غاردنز" في القطاع السكني. ■

"صندوق النقد الدولي" يشيد بالإصلاحات الاقتصادية في مصر

القاهرة - "الاقتصاد والأعمال"

أشاد التقرير النهائي للمكتب التنفيذي لـ"صندوق النقد الدولي" بالإصلاحات الإقتصادية والمالية الجارية في مصر، لما أسفرت عنه من نتائج إيجابية لاسيما في زيادة ثقة السوق وتقليص البطالة. وحذّر من استمرارية التحدّيات في وجه الإقتصاد المصري، ومن بطء الاستفادة من النمو الاقتصادي الذي يضعف التأييد الشعبي لجهود الإصلاح.

امتدح التقرير الإصلاحات الإقتصادية الجارية في مصر مؤكداً أنها أسفرت عن نتائج إيجابية خلال العام الماضي مقارنة بالأعوام السابقة. وأشار إلى أن الإصلاحات المالية والإنجازات المهمة في مجال الخصخصة وإصلاح القطاع المالي أدّت إلى زيادة ثقة السوق، ودعم الاستثمارات، ما ساعد في الإبقاء على منحى صاعد للنمو الاقتصادي الذي يستند بصورة متزايدة الى قاعدة أكثر اتساعاً ويسهم في تقليص نسبة البطالة بصورة أساسية.

نظرة مستقبلية حذرة

لاحظ التقرير استمرار التحدّيات المهمة مستقبلياً في مواجهة الاقتصاد المصري وبصورة خاصة العجز المرتفع في الميزانية، وضآلة الوسائط المالية، واستمرار العوائق البيروقراطية أمام نشاط القطاع الخاص، إضافة إلى مساهمة الطلب المحلي في زيادة الضغوط التضخمية. وحذّر من أن بطء الاستفادة من النمو الاقتصادي يُضعف التأييد الشعبي لجهود الإصلاح.

من جهة أخرى، رحّب التقرير بتعهد الحكومة القاضي بتخفيض العجز المالي إلى 3 في المئة من الناتج المحلي الإجمالي بحلول العام المالي 2011/2010 ما سيساعد على زيادة ثقة المستثمرين بصورة أكبر، وتحسن المرونة الاقتصادية في وجه الصدمات الخارجية، والتقليل من الدين العام وتعزيز الاستقرار الاقتصاد الكلي.

وفي السياق عينه، مدح التقرير التعديلات المالية التي تمّ انجازها العام الماضي بما فيها إصلاح الإدارة الضريبية، والسياسة المالية العامة وتخفيض الدعم على الطاقة. ورحّب بالتخفيض الإضافي المقرر على دعم الطاقة، داعياً إلى شبكات سلامة اجتماعية أكثر قوة لحماية الشريحة المتضررة من السكان، إضافة إلى تحديد أولويات الإنفاق العام على نحو أفضل وأكثر فاعلية.

سياسة ناجحة للبنك المركزي

وتطلّع التقرير إلى المزيد من الإصلاح في ضريبة القيمة المضافة، واحتواء ميزانية الأجور، وإلى المزيد من التوسيع للقاعدة الضريبية. وأثنى على الجهود التي يبذلها البنك المركزي لتعزيز السياسة النقدية وتحسين آلية تغيير سعر الفائدة.

وبشكل عام، دعم التقرير التوجّه العملي للبنك المركزي في التركيز على كبح التضخم لاحتواء الموجة الثانية من تأثيرات ارتفاع الأسعار. إلا أنه حذّر من المضي قدماً في تلك الإجراءات يفرض على السياسة النقدية أن تكون أكثر يقظة، في ضوء ضغوط الطلب المتزايدة. ورحّب بالتخطيط الموضوع للوصول بالمعدلات التضخمية إلى النسبة المستهدفة والتي يجب أن تكون، كما أشار التقرير، نتيجة لخطوات تتخذ لضمان وجود نظام مصرفي تنافسي وإطار عمل لسياسة نقدية ثابتة. وأثنى على الجهود المبذولة لإعطاء المزيد من المرونة لسعر الفائدة منذ منتصف العام 2007، ما عزز تماسك مختلف جوانب السياسة الاقتصادية.

الحثّ على خصخصة بنك حكومي آخر وشركة تأمين حكومية كبرى

الترحيب بعزم الحكومة خفض نسبة العجز المالي إلى 3 في المئة

واعتبر التقرير أن السماح بدور أكبر لقوى السوق في تحديد سعر الفائدة سيساعد في التعامل مع الضغوط الناشئة عن التدفّقات المالية، ويعزز التحرك صوب النسبة المستهدفة من التضخم. وأكّد توافق وثبات الحساب الجاري لمصر مع استقرار التعاملات الخارجية، كذلك سعر الفائدة مع العوامل الاقتصادية الأساسية.

دعوة لخصخصة جديدة

وأشاد التقرير بالتقدّم المهم الذي تحقق في إصلاح القطاع المالي ورحّب بالخطط الحكومية الخاصة في إجراء المزيد من الإصلاحات بالتوافق مع التوصيات الأساسية التي قدّمتها بعثة الصندوق. وأشاد بعملية البيع الناجحة لبنك "الإسكندرية" والجهود المبذولة لتقليل القروض غير المسدّدة في القطاع المصرفي، وحثّ على إتمام خصخصة بنك حكومي آخر العام 2008 كما هو مقرّر.

وشدّد على أهمية تحسين الرقابة وتعزيزها على البنوك العامة، واستكمال إعادة هيكلة رأس المال المصرفي والإصلاحات الإضافية على النظم الرقابية والمحاسبية.

ودعا تقرير صندوق النقد الدولي إلى خصخصة تدريجية لشركة تأمين حكومية كبرى في إطار التوجه العام للحكومة نحو تحقيق مشاركة أكبر للقطاع الخاص في القطاع المالي. وأكّد أن تعزيز مناخ الاستثمار سيكون أمراً حاسماً للحفاظ على الزخم الحالي في النمو الاقتصادي، ودعم الجهود الجارية للحدّ من العوائق أمام نشاط القطاع الخاص بما في ذلك تخفيض التعريفات الجمركية، وتقوية إطار العمل القانوني للنشاط الاقتصادي. وأوضح أن إيجاد وظائف بشكل سريع يتطلب إجراء إصلاحات في سوق العمل والتعليم لتقليل العجز في المهارات المطلوبة، وتقليص تكاليف الإنتاج والقيود على عمليات التوظيف وتسريح العُمّال. ■

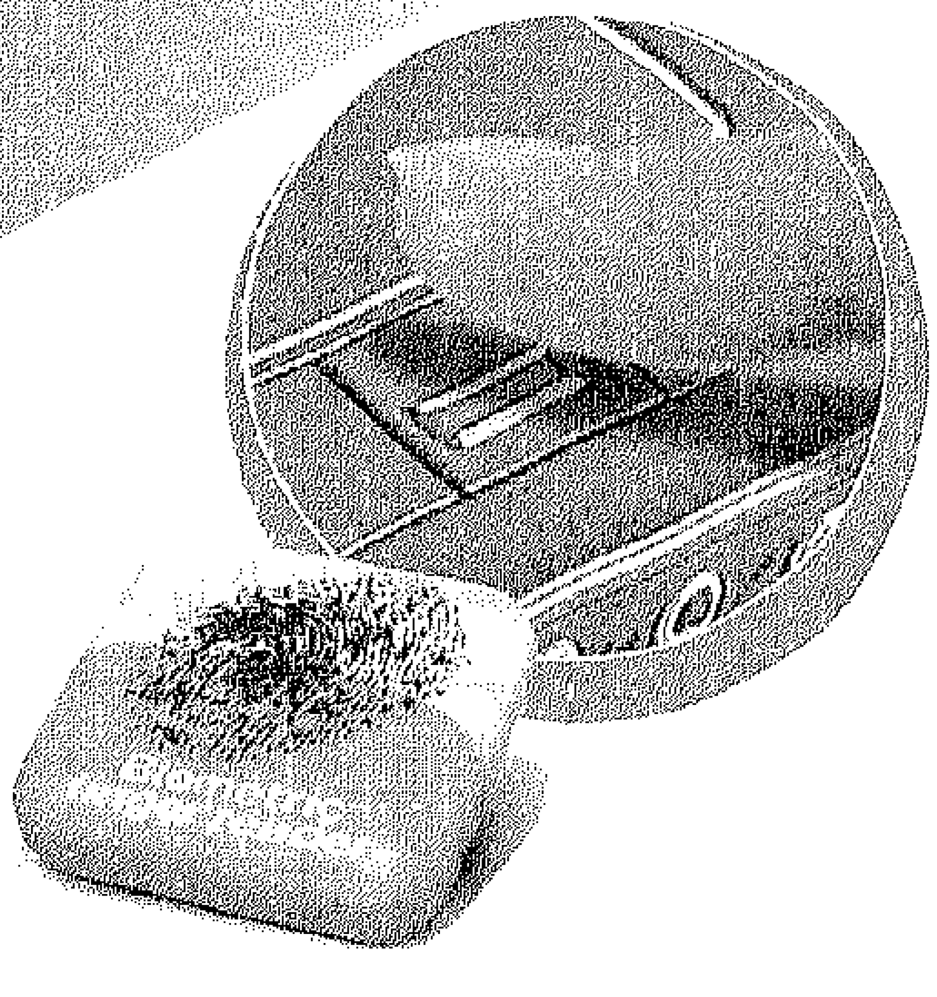
تنصح شركة Acer باستخدام Windows Vista® Business.

تصميم ترافيل ميت الجديد
الأداء في التفاصيل

Acer TravelMate 6292

Intel® Centrino® Duo processor technology
Windows Vista® Business نسخة أصلية

empowering technology



- قالب خارجي "حقيبة" من مزيج المغنيسيوم أخف من البلاستيك ، وأقوى منه عشرين ضعفاً.
- قارئ بيولوجي للبصمات.
- القدرة الفائقة على الحمل مع إمكانية الاستخدام في الوضع الثابت.
- القدرة الفائقة على الأداء المحمول والفعالية المتفوقة.

إن ترافيل ميت 6292 (TravelMate 6292) هو الحل المثالي للمستخدمين المحترفين، كثيري التنقل، والباحثين عن الأداء الشامل والأمن والأطول زمناً. إن تصميم الحقيبة الخارجية المصنوعة من المغنيسيوم وميزة التعرف على البصمة البيولوجية، وبساطة التشغيل، تجعل "ترافيل ميت بروفايل" (TravelMate Profile) يمنحك الأداء الموثوق به، والحماية المرنة، والاتصال اللاسلكي الكامل، ضمن العرض المثالي للقدرة الاحترافية. استمتعوا بمستوى جديد من الأداء المتنقل مع "ترافيل ميت 6292" سهل الحمل، مع "دي.في.دي" متكامل، وبطارية ذات عمر إضافي طويل.

For assistance, support and information:
Acer UAE: 800-2237 - Acer KSA: 800-124-0046
All other Regions: +9714 805 6000

Intel, the Intel logo, Centrino, Intel Core and Core Inside, are trademarks of Intel Corporation in the U.S. and other countries. Microsoft, Windows, the Windows logo and Windows Vista are registered trademarks of Microsoft Corporation. Acer and the Acer logo are registered trademarks of Acer Incorporated. All other brands and product names are trademarks or registered trademarks of their respective companies. Copyright 2007 Acer. All rights reserved. Pictures are intended simply to illustrate the product.

إجتماعات اللجنة الاستشارية للهيئات المانحة:

دعم عربي ودولي لموريتانيا بـ 2,1 مليار دولار

باريس - حسين فواز

حققت موريتانيا نجاحاً فاق التوقعات بحصولها على تمويلات أكثر مما طلبت، خلال اجتماع عقد في باريس مطلع ديسمبر الماضي للمجموعة الاستشارية الخاصة بموريتانيا. فقد قدمت الدول المشاركة وهيئات التمويل العربية والدولية مبلغ 2,1 مليار دولار، في حين كانت الحكومة الموريتانية طلبت 1,6 مليار دولار لاستكمال التمويل اللازم لبرنامج التنمية الذي سبق وأقرته الحكومة، ووفرت جزءاً من التمويل اللازم لتنفيذه.

اعتبر الوزير الأول الموريتاني **الزين ولد زيدان** أن النجاح الذي تحقق هو بمثابة رسالة دعم مزدوجة من المجتمع الدولي إلى موريتانيا. رسالة سياسية تؤكد دعم المجتمع الدولي للمسار الديموقراطي الذي أنتهجته موريتانيا، ورسالة اقتصادية تؤكد دعم السياسة الاقتصادية المتبعة في موريتانيا وأبرز عناوينها الإصلاح بمختلف أبعاده وتحسين مناخ الاستثمار. في حين اعتبر مدير العمليات الخاصة لدى البنك الدولي **جيمس بوند** أن النجاح الذي تحقق كان نتيجة عمل جماعي قام به فريق عمل الوزير الأول الموريتاني، الذي حضر الاجتماعات في باريس وقام باتصالات مكثفة.

وأظهر المشاركون من الدول وهيئات التمويل اهتماماً بالغاً ببرنامج الإصلاح القضائي والتشريعي، وببرنامج إدماج اللاجئين الموريتانيين في الحياة العامة من خلال توفير المتطلبات الضرورية لهم.

وكان ملفتاً حجم وأهمية الدعم العربي والإسلامي الذي حظيت به موريتانيا، اذ شكلت مساهمة الدول وهيئات التمويل العربية والإسلامية أكثر من ثلثي المبلغ الذي حصلت عليه موريتانيا. وترددت في أروقة مقر البنك الدولي في باريس عبارات من ممثلي الهيئات العربية مفادها "إننا جاهزون لتوفير أي تمويل تحتاجه موريتانيا".

وأكد جميع المشاركين في الاجتماعات من ممثلي الدول الغربية، إضافة إلى ممثلي اليابان والصين، دعمهم للسياسة الموريتانية ورغبتهم بالمساهمة في التمويل، إلا أن بعضهم تريث في تحديد حجم المساهمة، لاستشارة الجهات المختصة في بلده او بانتظار إقرار الموازنة، ما فسره الوزير الأول الموريتاني بأنه احتياط تمويلي ستتابعه موريتانيا وتسعى للحصول عليه لأن لديها برامج طموحة وما حصلت عليه ليس سوى البداية.

واعتبر المراقبون أن اجتماع الهيئة الاستشارية لموريتانيا كان من أنجح الاجتماعات المماثلة التي جرت في البنك الدولي في باريس، لجهة التنظيم والتحضير وعرض البرامج والدفاع عنها والنتائج المحصلة. وشكل اليوم المخصص لمشاريع القطاع الخاص حدثاً متميزاً حيث غصت القاعة الرئيسية والقاعات الجانبية برجال الأعمال الذين حضروا من 22 بلداً ليتعرفوا على الفرص الاستثمارية المعروضة للقطاع الخاص، في حين قدّم بعضهم شهادات إيجابية عن تجربته الاستثمارية في موريتانيا، وأبرزهم ممثلو البنوك والشركات الفرنسية والأوروبية.

وإذا كان فريق الوزير الأول الموريتاني تميز بتحضير أوراق العمل لاجتماع الهيئات المانحة، فإن المسؤول عن المندوبية العامة للاستثمار **محمد عبد الله ولد ياها** ومساعديه سجلوا نجاحاً كبيراً في التحضير ليوم القطاع الخاص.

تبقى الإشارة للدور الفريد الذي لعبه **جيمس بوند** في جميع المراحل التي سبقت الاجتماعات وخلالها باعتباره مدير عمليات البنك الدولي في موريتانيا. وساهم هذا الدور إلى حد بعيد بنجاح الاجتماع والحصول على النتائج المسجلة.

الوزير الاول الزين ولد زيدان يتوسط من اليمين: كان عثمان، عبد الرحمن ولد حمة فزاز وجيمس بوند

الهيئات العربية والاسلامية تساهم بأكثر من ثلثي المبلغ

الحضور

اجتماع باريس كان الخامس للمجموعة الاستشارية الخاصة بموريتانيا، وانعقد بحضور وفد موريتاني ضمّ إلى جانب الوزير الأول عدداً من الوزراء المختصين ومستشاري الوزير الأول، وعدداً من رجال الأعمال الموريتانيين تقدمهم المندوب العام للاستثمار **محمد عبد الله ولد ياها**، وهو من كبار رجال الأعمال في موريتانيا، ويتولى المندوبية العامة للاستثمار لفترة مؤقتة ويتمتع باستقلالية تعطيه هامشاً واسعاً للتحرك في مجال ترويج الاستثمار وتشجيع مشاريع الشراكة مع القطاع الخاص الموريتاني. وشارك في الاجتماع أكثر من 40 وفداً يمثلون شركاء موريتانيا في التنمية من حكومات ومؤسسات تمويل.

وأتت الاجتماعات بتنسيق بين البنك الدولي (باريس) والاتحاد الأوروبي وبرنامج

الأمم المتحدة للتنمية. وعلى مدى يومين اطلع المشاركون على ستراتيجية التنمية للحكومة الموريتانية، وناقشوا البرامج والأوراق المقدمة، وأعربوا عن دعمهم جهود الحكومة الموريتانية في المجالات الاقتصادية والاجتماعية منوهين بالمستوى العالي في إعداد أوراق العمل وطريقة عرض البرامج.

من خلال الستراتيجية المعروضة، التزمت الحكومة الموريتانية بمتابعة الجهود المكثفة لخفض نسبة الفقر والإسراع بتطبيق الإصلاحات في مختلف المجالات، واعتماد سياسة مالية ونقدية مدروسة. كما التزمت بمواصلة البرنامج المتفق عليه مع صندوق النقد الدولي، والتحكم الكامل في المديونية.

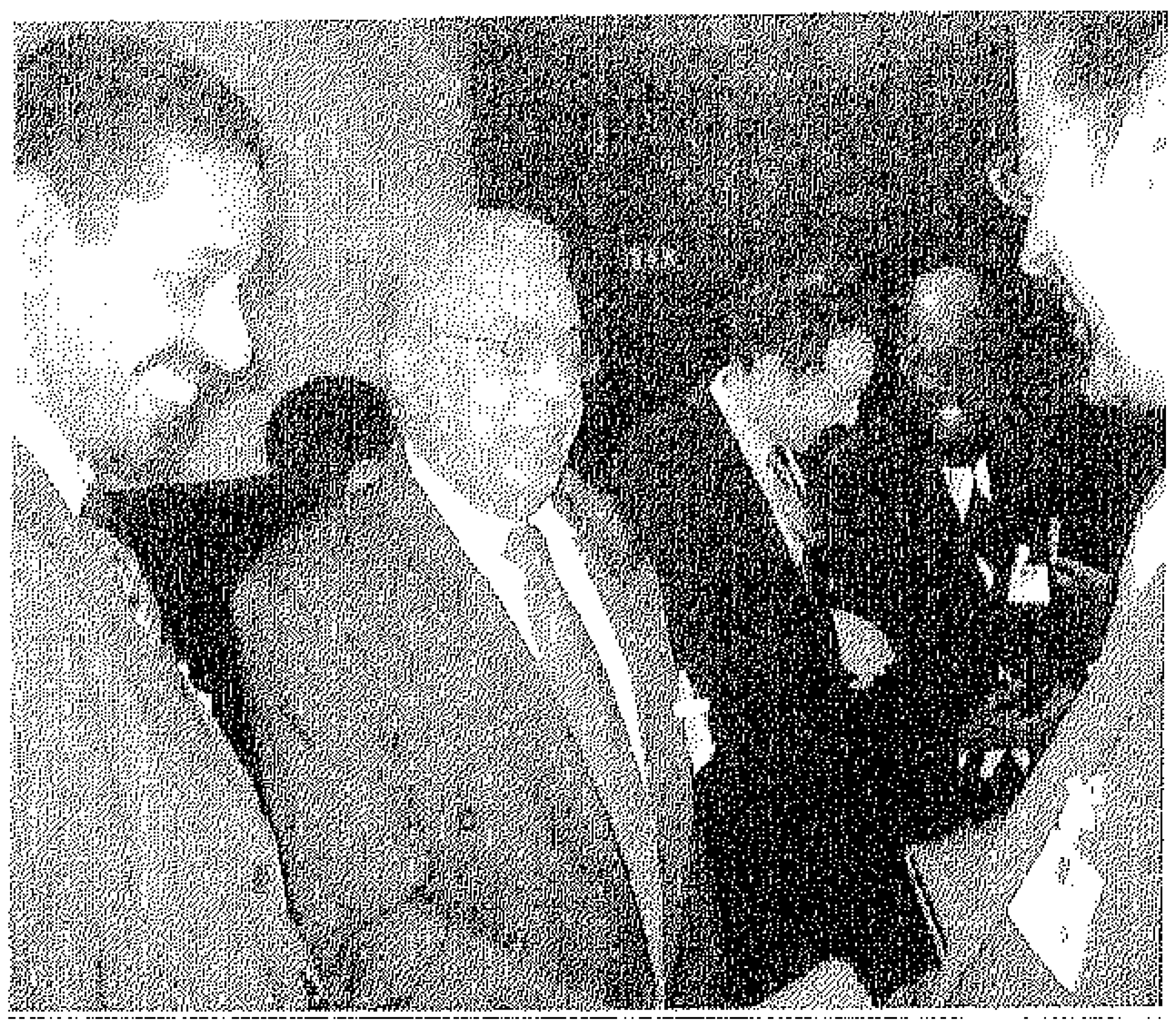
وأكد أعضاء المجموعة الاستشارية التزامهم بدعم سياسة الحكومة لا سيما في اعتماد الشفافية في إدارة التمويلات، وفي النفقات العامة لتستفيد أكبر شريحة من المواطنين من الثروة الوطنية. وأشاد الأعضاء بالإجراءات التي اتخذتها القيادة الموريتانية الجديدة من أجل معالجة آفة العبودية وإعادة اللاجئين الموريتانيين لتحقيق الوحدة الوطنية كمدخل أساسي للتنمية المتوازية والدائمة.

وكان الوزير الأول **الزين ولد زيدان** افتتح اجتماع باريس بكلمة شاملة، أكد فيها الأهمية التاريخية للانتقال الديموقراطي الناجح الذي حققته موريتانيا من خلال انتخابات حرة أسفرت عن إقامة مؤسسات جمهورية.

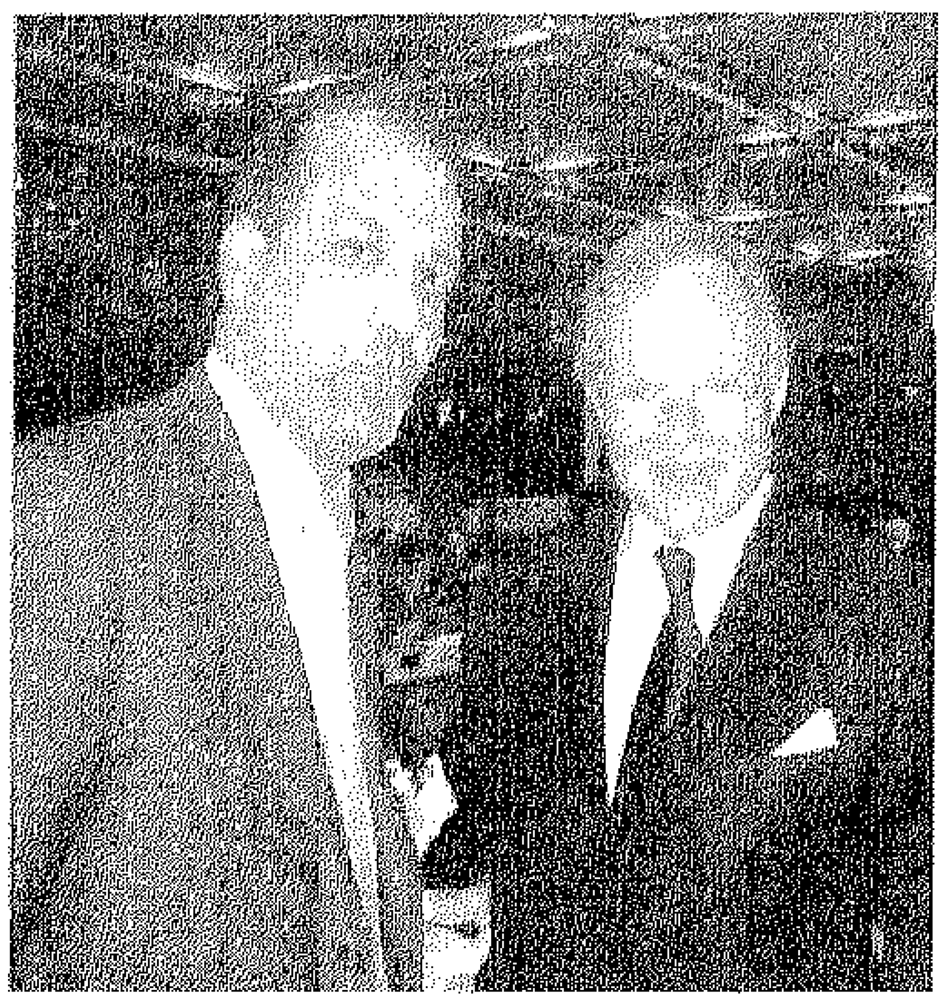
وأشار إلى أولوية توطيد الوحدة الوطنية على قاعدة مساواة الجميع في الحقوق والواجبات، مؤكداً عزم الحكومة على إعادة اللاجئين الموريتانيين في الخارج، وتسوية ملف الإرث الإنساني بهدف القضاء على رواسب الرق.

وعلى الصعيد الاقتصادي، أكد الوزير الأول عزم حكومته تسريع وتيرة النمو والتحكم في التضخم وتحسين مناخ الاستثمار، وتوفير مناخ مؤات للأعمال وتطوير البنى التحتية بكل الوسائل بما في ذلك الشراكة بين القطاعين العام والخاص. وأكد تعهد الحكومة بفتح رؤوس أموال الشركات العمومية أمام القطاع الخاص، ومواصلتها إصلاح قطاع العدالة لإقامة نظام قضائي فعّال، مؤكداً الالتزام بالحكم الرشيد وتنفيذ البرامج المتفق عليها مع المجموعة الدولية.

وختم الوزير الأول بالقول: بعد نجاح موريتانيا بانتقالها الديموقراطي، يتوجب عليها اليوم النجاح في انتقالها الاقتصادي، ويحتاج هذا التحول الى دعمكم الفني والمالي. وأؤكد لكم ان مساهمتكم في تنفيذ



وزير الاقتصاد والمالية يتحدث الى عبد الرحمن طه مدير المؤسسة الاسلامية لتأمين الاستثمار وائتمان الصادرات



محمد ولد ياها وجيمس بوند

برنامجنا التنموي ستتجسد على أرض الواقع من خلال انجازات ملموسة يقدرها الشعب الموريتاني.

خلال الاجتماعات عرض أعضاء الحكومة الموريتانية البرامج القطاعية ضمن برنامج الاستثمار العمومي للسنوات الثلاث المقبلة البالغة كلفته 867 مليار أوقية موريتانية أي نحو 3,26 مليارات دولار، تتوزع على محاور ذات أولوية أهمها محاربة الفقر وتطوير الموارد البشرية ونفاذ الفقراء الى الخدمات الأساسية وتسريع وتيرة النمو وخلق فرص عمل من خلال انجاز البنى الأساسية. وتمكنت الحكومة من توفير تمويلات داخلية وخارجية للبرنامج لكنْ بقيت فجوة تمويلية بنسبة 50,6 في المئة من كلفة البرنامج الاستثماري، أي 1,6 مليار دولار وهو المبلغ المطلوب من اللجنة الاستشارية.

الا ان المشاركين في الاجتماعات التزموا بتقديم تمويلات بقيمة 2,104 مليار دولار لتنفيذ البرنامج المعروض للفترة الممتدة ما بين (2008–2010) ، مع الإشارة إلى أن عدداً من المشاركين أعلنوا دعمهم للحكومة الموريتانية لكنهم تريثوا بتحديد المبلغ الذي سيقدمونه للعودة إلى حكوماتهم.

القطاع الخاص

بالتعاون مع البنك الدولي ومؤسسة التمويل الدولية، نظمت المندوبية العامة للاستثمار في موريتانيا لقاءات للمستثمرين من القطاع الخاص على مدى يوم كامل، حضر جانباً منه الوزير الأول الموريتاني،

■■

موريتانيا تلتزم باعادة اللاجئين والقضاء على الرق

■■

فيما أدار الجلسة الرئيسية وزير الاقتصاد والمالية **عبد الرحمن ولد حمة فزاز**، وتحدث خلالها المندوب العام للاستثمار **محمد ولد ياها**، فتوجه بالشكر الى البنك الدولي والاتحاد الأوروبي، ونوه باهتمام رجال الأعمال الأجانب بالاستثمار في موريتانيا، بدليل حضور ممثلي أكثر من 200 مؤسسة أتوا من 22 بلداً.

وقال **ولد ياها** إن المجتمع الدولي منح موريتانيا 2,1 مليار دولار مخصصة للمشاريع الاقتصادية والاجتماعية، وهذا يعني نشوء فرص جديدة ومهمة للأعمال والاستثمار، ما يفرض الإسراع في تحسين مناخ الاستثمار والتركيز على ضرورات مهمة منها وضوح الرؤية واعتماد الشفافية المطلقة وتعزيز جدوى الاستثمار. ودعا إلى المضي بإصلاح النظام المصرفي ومعالجة الارتفاع الكبير في كلفة الاستثمار لا سيما في مجال الطاقة، وإلى إصدار القانون الجديد للاستثمار في أقرب الآجال.

وعرض عدد من المسؤولين الموريتانيين فرص الأعمال والاستثمار في قطاعات أساسية، بدءاً من محافظ البنك المركزي، ثم وزير النقل، ثم وزير الطاقة وممثل وزارة العدل. وفتح المجال لمداخلات من مستثمرين أجانب يمارسون حالياً نشاطات استثمارية في موريتانيا، أبرزهم ممثلو "سوسيته جنرال" و"باري با" وغيرهم.

وعرض الجانب الموريتاني مشروع خليج نواديبو الذي يضم منشآت بحرية ضخمة ومشاريع سياحية وتجارية وعقارية، ويوفر العديد من الفرص الاستثمارية ذات الجدوى العالية، لاسيما أن المشروع بلغ مرحلة متقدمة من الدراسات. وأعرب العديد من المشاركين عن رغبتهم بالدخول إلى موريتانيا واقتناعهم بجدوى الاستثمار فيها. ■

الملتقى الـ 11 لمجتمع الأعمال العربي

دمشق - يارا عشي

ركّز الملتقى الـ11 لمجتمع الأعمال العربي، الذي انعقد في دمشق مؤخراً، على التحولات التي يشهدها الاقتصاد السوري، وعلى فرص وآفاق الاستثمار فيه، لاسيما دور سوق الأوراق المالية في جذب الاستثمارات. وتناول العمل العربي المشترك ومناخ الاستثمار في الدول العربية.

عبد الله الدردري

نظّمت الملتقى جمعية رجال وسيدات الأعمال في سورية، بالتعاون مع اتحاد رجال الأعمال العرب. وأوضح نائب رئيس مجلس الوزراء للشؤون الاقتصادية **عبد الله الدردري** أن سورية تنطلق باتجاه بناء اقتصاد مبني على خمسة أسس هي: اقتصاد كلي متوازن واقتصاد جزئي تنافسي، وتنمية بشرية نوعية تركّز على التعليم والصحة، ومنظومة بحث وتطوير، إلى جانب بنية تحتية كفوءة. وقال إن طبيعة العلاقة بين الحكومة والمواطن ستشهد تطوراً باتجاه المزيد من الثقة والمساءلة والشفافية والتشاركية، كما يتم التوجّه لانجاز جملة اصلاحات في نظام التأمينات الاجتماعية وسوق العمل والتأمين ضد البطالة وأنظمة التقاعد.

أما وزيرة الشؤون الاجتماعية والعمل د.**ديالا الحج عارف** فأكّدت على أن الملتقى يحفّز الطاقات الاقتصادية في مجتمع الأعمال العربي لتنشيط الاستثمارات وللمساهمة في التفاعل الايجابي كقوة اقتصادية عربية مع التكتلات الاقتصادية الدولية، إلى جانب تكريس مسؤولية مجتمع الأعمال العربي في التنمية الاقتصادية في ظل التحوّلات الاقتصادية التي يشهدها العالم.

وأكّد الأمين العام المساعد للشؤون الاقتصادية في جامعة الدول العربية د. **محمد التويجري** على التطور الملحوظ في مسيرة الاقتصاد العربي، معتبراً أن انعقاد الملتقى بات ضرورة ملحّة لمناقشة التحديات التي تواجه الاقتصاد العربي، مبيناً الحاجة لإطلاق حرية السوق في تجارة السلع والخدمات محلياً ودولياً.

وأكد المدير العام للمؤسسة العربية لضمان الاستثمار **فهد الابراهيم** أن جهوداً مشتركة للمؤسسة وحكومات عربية جعلت الاقتصاد العربي يقدم العديد من محفزات الاستثمار، حققت في العام 2007 ارتفاعاً في تدفقات الاستثمار الأجنبي إلى مجموع الدول العربية لتبلغ 62,4 مليار دولار، كما ارتفعت نسبتها، لأول مرة، إلى 4,8 في المئة من إجمالي الاستثمارات العالمية. كما حققت الاستثمارات العربية البينية قفزة في العامين 2005 و2006 لتبلغ نحو 38 مليار دولار، و17,5 ملياراً على التوالي.

جانب من الحضور

وقال رئيس مجلس إدارة شركة "مواد الاعمار القابضة" د. **فيصل إبراهيم العقيل** أن مستقبل الصناعة العربية مبشّر، وأن أهداف شركته بعيدة المدى، فهي تحرص على تشجيع وإيجاد فرص للاستثمار في المجال الصناعي من أجل تنمية اقتصادات المدن، وتفعيل قطاع الاستثمار من خلال تنويع القاعدة الاستثمارية بغرض خلق فرص عمل ووظائف جديدة تسهم في توظيف مدخرات المستثمرين في مجالات الصناعة والعمل.

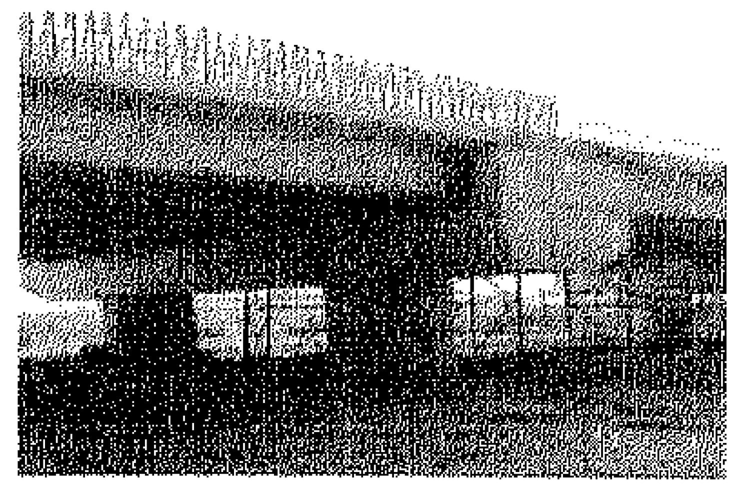
وأشار رئيس فريق أصحاب الأعمال العرب في منظمة العمل العربية والدولية د.**عبد الله الدحلان**، في لقاء مع "الاقتصاد والأعمال"، إلى وجود مؤشرات إيجابية في مناخ الاستثمار العربي، منها بعض مشاريع التنمية في دول الخليج العربي وبخاصة في السعودية. وتوقع أن يمنح قرار إنشاء السوق الخليجية المشتركة مرونة أكبر لرجال الأعمال الخليجيين للاستثمار في أية دولة خليجية.

من جانبه، كشف رئيس اتحاد رجال الأعمال العرب **حمدي الطباع** عن أن معظم الاستثمارات العربية تتوجه إلى قطاع الخدمات وخاصة السياحة، وأن الطفرة العقارية في العالم العربي خلال العامين الماضيين أسهمت في زيادة الاستثمارات العربية البينية..

وتحدث رئيس مجلس إدارة جمعية سيدات ورجال الاعمال في سورية **هيثم جود**، مشيراً إلى أن القطاع الخاص السوري انتقل من مرحلة العمل الفردي إلى العمل الجماعي، وظهر ذلك من خلال الشركات القابضة التي تأسست في العام 2007، وجمعت سوريين مقيمين ومغتربين في تجمعات اقتصادية عملاقة. ودعا رجال الأعمال العرب للإستثمار في سورية في المجالات كافة. ■

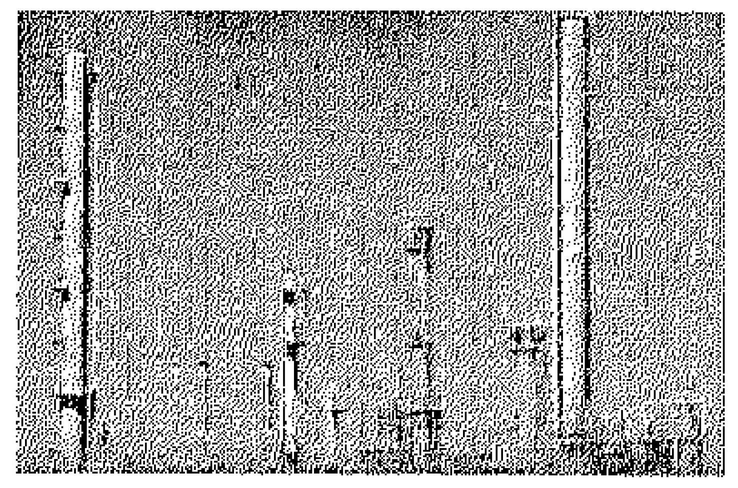
PAN KINGDOM GROUP

has selected from the first day of its inception a defined practical path and this was reflected very clearly in the size of development and diversification of activities and specialties in the group in a very short time. Our hands were doing actual works while our eyes ensuing the future.



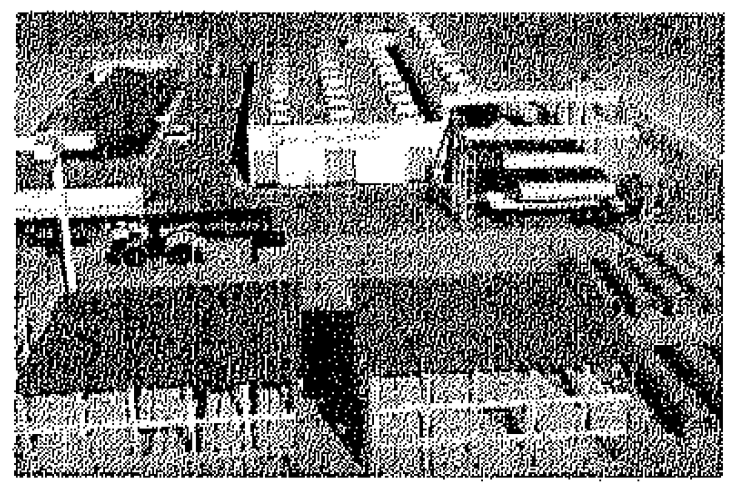
www.sapac.com.sa

سبك
SAPAC



www.pki.com.sa

PKI
شركة عبر المملكة للاستثمار
Pan Kingdom Invest. Co.

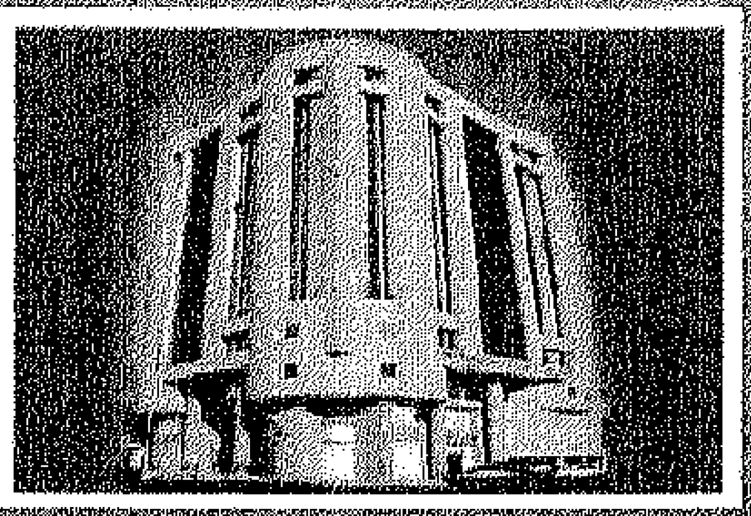


www.saudihepco.com.sa

هيبكو السعودية
SAUDI HEPCO

www.gstc.com.sa

GSTC جستك
شركة نقل التخصصية العالمية
GLOBAL SPECIALIST TRANSPORT COMPANY



www.snafinn.com

Snaf سناف

P.O.Box: 7870 Riyadh 4116 - 12333 - Tel.: 201 9999 - Fax: 201 7777

"ملتقى القاهرة الثاني للاستثمار"
حقائق ومعطيات

القاهرة – الاقتصاد والأعمال

تكرّس "ملتقى القاهرة للاستثمار" كحدث دوري ينعقد سنوياً، نتيجة طبيعية لأمرين اثنين متلازمين: الأول، تكرار الحدث لعامين متتاليين ما يعكس نجاحه؛ والثاني تزايد الاهتمام الرسمي، ما يعكس الثقة وأهمية التعاون الذي انطلق منذ العام 2006 بين الحكومة المصرية، ممثلة بوزارة الاستثمار والهيئة العامة للاستثمار والمناطق الحرة، وبين مجموعة الإقتصاد والأعمال.

رئيس الوزراء د. أحمد نظيف متوسطاً الوزير د. محمود محيي الدين (يسار) ورؤوف أبوزكي

جاء انعقاد "ملتقى القاهرة الثاني للاستثمار"، (9 و10 ديسمبر 2007)، ليؤكد حقيقتين متلازمتين: الأولى، مضي مصر في عملية الإصلاح وفي تحسين المناخ الاستثماري الذي حصد المزيد من التدفقات الاستثمارية؛ والثانية، أهمية الاستمرار في عملية الترويج لهذا المناخ وتسليط الأضواء على الفرص المتاحة وإمكانات النمو المستدام. فالإصلاح كما الترويج، أمران مستمران ومتلازمان.

وانطلاقاً من ذلك، فإن "ملتقى القاهرة الثاني للاستثمار" قد تميز بالآتي:

الاهتمام الرسمي

تكرر الاهتمام الرسمي بالملتقى للسنة الثانية على التوالي وقد تمثّل ذلك في مؤشرات عدة وهي:

– رعاية رئيس الجمهورية محمد حسني مبارك، وإنابة رئيس مجلس الوزراء في افتتاح الملتقى والتحدث نيابة عنه في الجلسة الافتتاحية.

– مشاركة رئيس مجلس الوزراء د. **أحمد نظيف** بخطاب شامل تناول فيه انجازات الاقتصاد المصري وآفاقه المستقبلية، والتصميم على متابعة الإصلاح لتعم ثماره فئات الشعب المصري كافة.

– الدور الحيوي الذي قامت به وزارة الاستثمار، ومعها الهيئة العامة للاستثمار والمناطق الحرة، والاهتمام الشخصي والمتابعة اليومية من قبل وزير الاستثمار **د. محمود محي الدين.**

– المشاركة الواسعة للوزراء المعنيين، سواء في الحضور أو في المداخلات أو في ترؤس الجلسات. فإلى جانب وزير الاستثمار، كانت هناك مشاركة فعّالة من وزير النقل **محمد منصور**، ووزير الإسكان والبنية التحتية **أحمد المغربي**، ووزير السياحة **محمد زهير جرانه**، ووزير الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات د. **طارق كامل**، ووزير التنمية الإدارية د. **أحمد درويش**، هذا فضلاً عن المشاركة الفعّالة لوزارات التجارة والصناعة، والبترول، والزراعة.

وامتد هذا الاهتمام الرسمي إلى الحزب الوطني الديموقراطي من خلال مشاركة الأمين العام المساعد للجنة السياسات في الحزب **جمال مبارك**، محدثاً ومحاوراً للسنة الثانية على التوالي، والتي جاءت تتويجاً لمشاركة الشباب في الملتقى ومداخلات جمعية شباب الأعمال في كافة الجلسات.

القطاع الخاص المصري

وكشف "ملتقى القاهرة الثاني للاستثمار" الدور الحيوي الذي بات يلعبه، ومنذ سنوات، القطاع الخاص المصري مواكباً سياسة الإصلاح والتحرير الاقتصادية التي تنتهجها الحكومة. فقد أظهرت الأرقام أنّ حصة الاستثمارات المحلية من إجمالي الاستثمارات المتراكمة، بلغت نسبة 71 في المئة، الأمر الذي يؤكد الدور المحوري للقطاع الخاص ليس في عملية التنمية وزيادة معدلات النمو وحسب، بل في استقطاب الاستثمارات الخارجية والتي تتوجه نحو المشاركات والمشاريع المشتركة.

وشاركت في الملتقى مجموعات عريقة ورائدة في مجالات عملها أثبتت من خلال نشاطاتها ثقتها بالاقتصاد المصري وهي ثقة تشكل بالفعل، أهم قاطرة لاستقطاب الاستثمارات الخارجية. يذكر في هذا المجال، على سبيل المثال، مجموعة محمد أبو العينين لإنتاج السيراميك، ومجموعة أحمد صادق السويدي لإنتاج الكابلات والتجهيزات الكهربائية، ومجموعة د. **محمد رفعت السيد** في الصناعات الدوائية، ومجموعة فريد الطبحي في تصنيع السيارات والمواد المغذية لها. وكان هؤلاء موضع تكريم من مجموعة "الإقتصاد والأعمال" التي منحتهم جائزة "المستثمر المتميز" في مصر، تنويهاً بأهمية استثماراتهم على الصعيدين الاقتصادي والاجتماعي. ومما لا شك فيه أن مجتمع الأعمال في مصر يضم العشرات من هذه المجموعات المماثلة العاملة في قطاعات مختلفة سواء في الصناعة أم الزراعة أم في السياحة والتطوير العقاري، أو في التكنولوجيا والخدمات المالية وقطاع الخدمات بشكل عام.

وكانت مجموعة "الاقتصاد والأعمال" كرّمت في الملتقى الأول نخبة من روّاد الأعمال في مصر والعالم العربي، وهم السادة: **صالح كامل، ناصر الخرافي، نجيب ساويروس، هشام طلعت مصطفى، ومحمد فريد خميس.**

المناخ الإستثماري

سلّط "ملتقى القاهرة الثاني للاستثمار" الأضواء على النتائج التي حققها المناخ الاستثماري في مصر والآخذ في التحسن. وقد تمثلت هذه النتائج بصورة خاصة في الاستثمارات الخارجية المباشرة (FDI) التي بلغت نحو 11,1 مليار دولار خلال السنة المالية 2006/2007، أي ما يمثل 8,5 في المئة من الناتج المحلي الإجمالي.

وقد تميزت هذه الاستثمارات بتنوعها، سواء من حيث مصادر ورودها أو من حيث توجهها نحو قطاعات عدة في الاقتصاد المصري.

وإلى ذلك، أظهر الملتقى تزايداً كبيراً في الاستثمارات غير المباشرة، والتي تجلت في الارتفاع الكبير الذي حققته السوق المالية، سواء في عدد الشركات المدرجة أو في حجم التداول، ما رفع القيمة السوقية إلى ما يعادل نحو 97 في المئة من الناتج المحلي الإجمالي. ومما يزيد في إمكانات السوق المالية إطلاق البورصة الخاصة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي ستتيح أمام هذه المؤسسات فرص التمويل الأنسب، إضافة إلى فرص الاندماج والاستحواذ...

تنوّع الفرص

وأظهر الملتقى الفرص الكثيرة والمتنوعة التي يزخر بها الاقتصاد المصري نتيجة لسياسة التنمية المتوازنة التي تعتمدها الحكومة، بحيث توجه اهتماماتها نحو مختلف القطاعات وفي كافة المناطق. وقد برزت هذه الفرص بشكل خاص في الآتي:

1 – في الصناعة، في ظل النمو القياسي للصادرات انطلاقاً من المزايا التفاضلية المتاحة سواء في الكلفة أو في حجم السوق، وبفضل الجهود المبذولة في عمليات التأهيل والتدريب، وفي توفير البنى التحتية المجهزة (المناطق الصناعية، والمناطق الاقتصادية الخاصة).

2 – في التطوير العقاري، لاسيما في مجال الإسكان المرتبط بوجود طلب حقيقي يتمثل في حاجة مصر إلى نحو 450 ألف وحدة سكنية على مدى الـ 30 سنة المقبلة. وكذلك التطوير العقاري في مجال السياحة وتعزيز البنية الفندقية، حيث يحقق القطاع السياحي نمواً سنوياً كبيراً، ويحتاج إلى تطوير منتوج متكامل يساهم في تحقيق زيادات متاحة لاستقطاب السياح العرب وبخاصة الخليجيين منهم.

3– في الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات، لا سيما في ظل سياسة التحرير الشاملة التي تسعى الحكومة إلى تحقيقها، و خاصة في ظل المزايا التفاضلية القائمة في هذا القطاع بفضل الموارد البشرية التي تثبت قدراتها يوماً بعد يوم.

4 – في الخدمات المالية، لا سيما بعد أن قطعت عملية إعادة هيكلة القطاع المصرفي شوطاً بعيداً، بحيث أصبح قطاعاً مداراً بمجمله من القطاع الخاص و في ظل مناخ تنافسي. ويقابل ذلك طلب كبير على الخدمات المصرفية والمالية المتطورة نظراً لتدني معدل التمصرف في المجتمع المصري والذي لا يتعدى الـ 15 في المئة وفقاً لمعظم التقديرات. وتتوفر أمام القطاع المالي (المصارف، المؤسسات المالية، والتأمين) فرص كبيرة للنمو والتوسّع في ظل النمو الذي يحققه الاقتصاد ككل.

5 – في قطاع الطاقة، حيث يستقطب هذا القطاع اهتماماً كبيراً واستثمارات تتوجه نحو التنقيب والاستكشاف في مجالي النفط والغاز، وما يمكن أن يخلقه هذان القطاعان من صناعات مكملة، هذا فضلاً عن اهتمام الحكومة اللافت في مجال تطوير مصادر الطاقة المتجددة أو البديلة.

6 – وأخيراً وليس آخراً، في مجال الزراعة، حيث ينطوي هذا القطاع على مزايا تفاضلية عدة سواء بالنسبة إلى الزراعات الموجهة للاستهلاك المحلي أو تلك الموجهة للتصدير.

قضايا ذات أولوية

وعلى الرغم من النجاحات المحققة على صعيد النمو الاقتصادي واجتذاب الاستثمارات الأجنبية المباشرة وغير المباشرة، فقد أظهرت مناقشات ومداخلات "ملتقى القاهرة الثاني للاستثمار" وجود بعض الثغرات التي تحتاج إلى معالجات بدأت بها الحكومة وتهدف إلى تعميم فوائد النمو على كل فئات المجتمع المصري. وتبيّن أن هذا الأمر يرتبط بصورة أساسية بضرورة وأهمية تطوير وتحديث مدخلات النظام التعليمي بكل مراحله، بحيث يتمكن من مواكبة المتطلبات التي تفرزها سوق العمل في مختلف القطاعات، الأمر الذي يساهم في معالجة مشكلة البطالة، ويلغي الاختلال القائم في سوق العمل.

وعلى الرغم من انخفاض معدلات البطالة إلى 9 في المئة، فإن النمو الحاصل قد خلق نقصاً في الموارد البشرية في تخصصات معنية، في حين أنه خلق بطالة في تخصصات أخرى. وعليه، فإن العمل جار بهدف تطوير مناهج التعليم والتدريب والتأهيل من أجل التخفيف من البطالة من جهة، وتحسين مستوى الخدمات الإنتاجية في كافة القطاعات.

وبعد، إن النجاح الذي حققه "ملتقى القاهرة للاستثمار" في دورتيه الأولى والثانية، لا بدّ أن يكون حافزاً لتحقيق المزيد من النجاح، والاستفادة من التجربة وتصحيح بعض الثغرات التي برزت، كما أن معركة كسب الثقة التي ربحتها مجموعة "الإقتصاد والأعمال"، لا بدّ أن يكون دافعاً لتحقيق نقلة نوعية في تطوير الملتقى سواء من حيث موضوعاته أو من حيث نوعية المشاركين فيه، بحيث يتحول بالفعل إلى أداة ترويجية تواكب تطور الإقتصاد المصري وتخدم أولوياته.

وانطلاقاً مما تحقق في الدورتين الماضيتين، ومن أهمية الثقة المتبادلة والتعاون المستمر مع وزارة الإستثمار، فإننا نتطلع بكل ثقة وتصميم على أن يكون "ملتقى القاهرة الثالث للاستثمار"، حدثاً يحمل معه المزيد من النجاح والمزيد من القدرة على تحقيق الأهداف المرجوة منه. ■

تحت رعاية الرئيس محمد حسني مبارك

رئيس مجلس الوزراء يفتتح ملتقى القاهرة الثاني للاستثمار

تحت رعاية الرئيس محمد حسني مبارك، افتتح رئيس مجلس الوزراء د.أحمد نظيف ملتقى القاهرة الثاني للاستثمار، الذي نظمته، للعام الثاني على التوالي، وزارة الاستثمار والهيئة العامة للاستثمار والمناطق الحرة في مصر ومجموعة الاقتصاد والأعمال.

استقطب الملتقى أكثر من 900 مشارك، يتقدمهم: وزير المواصلات الإيطالي أليساندرو بيانكي، وزير الاستثمار الموريتاني محمد ولد ياها، وعدد من الوزراء السابقين، ورئيس صندوق النقد العربي د.جاسم المناعي، رئيس اتحاد الغرف اللبنانية عدنان القصار، إضافة إلى عدد من قادة المؤسسات والشركات وكبار رجال الأعمال والمستثمرين العرب.

الرئيس أحمد نظيف متحدثاً في جلسة الإفتتاح

د. أحمد نظيف

نيابة عن الرئيس محمد حسني مبارك تحدث رئيس مجلس الوزراء د. أحمد نظيف في جلسة الافتتاح، فقدم عرضاً شاملاً للاقتصاد المصري ولبرامج الإصلاح الاقتصادي والسياسي، مؤكداً "أن الطريق إلى تحقيق الرفاهية والخير لشعوبنا هو طريق التنمية والاستثمار والتجارة".

وبعد أن أشار إلى النمو الذي شهدته المنطقة، قال د. نظيف "أن مصر حققت نمواً تجاوز الـ7 في المئة في مقابل 6,8 في المئة للعام المالي السابق. واستقطبت استثمارات مباشرة بقيمة 11,1 مليار دولار مثلت 8,5 في المئة من الناتج المحلي الإجمالي، في مقابل مليارين و0,5 في المئة ما بين العامين 2000 و 2004. وبلغ معدل النمو الخاص 64 في المئة من الناتج المحلي، وارتفع فائض ميزان المدفوعات إلى 5,3 مليارات دولار، وزاد الاحتياطي النقدي إلى أكثر من 31 ملياراً".

وأضاف: "أما على صعيد النظم والمؤسسات، فقد شهدنا استمرار مسيرة الإصلاح الاقتصادي التي تعبّر عن زيادة فاعلية وكفاءة السياسة الاقتصادية في تغيير مناخ الأعمال، وجذب الاستثمار وتحفيز القطاع المصرفي وتيسير إجراءات بدء الأعمال والتوسع في إنشاء المناطق الاستثمارية التي تسعى في المقام الأول للتيسير على المستثمرين في ممارستهم لأعمالهم وتنوب عنهم في الحصول على كافة الموافقات والتراخيص المطلوبة. كما نمضي في تشجيع المنافسة وإطلاق الطاقات الإنتاجية للشباب وللنساء ولأصحاب الصناعات الصغيرة والمتوسطة. وإن كان كل ما سبق يمثّل نجاحاً كبيراً لسياسات حكومية واعية واضحة الهدف والبرامج، فإن النجاح الأكبر هو ما تحقق من انخفاض في معدل البطالة من 11 في المئة تقريباً في العام 2003 إلى أقل من 9 في المئة في العام 2007، إذ أن هذا هو هدفنا الحقيقي ومقصدنا الذي لن نحيد عنه، وهو أن ينعم كل شاب وفتاة بفرصة للتقدم والمشاركة والتمتع بثمار العمل الشريف والآمن والمناسب في وطنه، وسوف تستمر سياسات الإصلاح التي أثبتت جدواها... وستتبعها برامج وسياسات أخرى ترسخ من نجاحاتها وتبني عليها وتعمّق نتائجها لأن طريق الإصلاح الاقتصادي صار واضحاً ولن نحيد عنه".

د. نظيف:
التنمية والاستثمار والتجارة طريق للرفاهية

وتابع: "إن ما حققناه من واقع ملموس يفرض علينا مسؤوليات جديدة. فزيادة حجم النشاط الاستثماري في السنوات القليلة الماضية، وضمان استمرار وتيرة العمل، يحتمان علينا أن نستمر في تطوير البنية التحتية، وفي توفير المزيد من الأراضي الصالحة للاستثمار، وفي العمل على تدريب القوى البشرية اللازمة لدفع مسيرة التقدم وفي إتاحة التمويل للمشروعات الجادة وذات الجدوى الاقتصادية وفي إزالة المعوقات من أمامها لكي تنطلق. لذلك فقد وجهت الحكومة إلى ضرورة الاستمرار في تطبيق السياسات الجاذبة للاستثمار، والتي تساعد على تنقية بيئة القيام بالأعمال من المعوقات، وكذلك العمل على تعزيز المناخ الجاذب للاستثمار وتوفير المقومات المطلوبة لحمايته ودعم آليات حسم وتسوية المنازعات من خلال إصدار قانون المحاكم الاقتصادية والاستمرار في توفير العناصر اللازمة للبنية التحتية المطلوبة وضبط نظام السوق وآلياته من خلال حماية المنافسة ودعمها سعياً وحرصاً على

استمرار زيادة معدلات الاستثمار المحلي والأجنبي".

وأضاف: "من جهة أخرى فإن التنمية الاقتصادية الحقيقية لا تؤتي ثمارها كاملةً إلا إذا كانت مصحوبة بآليات تضمن استفادة كل طبقات المجتمع منها والتمتع بثمارها، وكانت مؤدية إلى الحدّ من معدلات الفقر ورفع كفاءة منظومة العدالة الاجتماعية. فالمجتمع لا ينمو ولا يتقدم إلا إذا كان الناس على ثقة من أن فرصة كل منهم في المشاركة في عائد الاستثمار قائمة.

وأود أن أؤكد أن اتباع آليات السوق في توزيع الموارد وتشغيلها وتحقيق أقصى استفادة منها لا يلغي الدور الاجتماعي للدولة في حماية الطبقات الضعيفة ومنح أعضائها فرصة الخروج من دائرة الفقر. لذلك فقد وجهت الحكومة وكافة أجهزة الدولة للعمل على توفير الآليات والوسائل والفرص لتحقيق الاستفادة من ثمار النمو الاقتصادي لصالح الطبقات الفقيرة والفئات الأولى بالرعاية، وذلك من دون تقييد حرية رأس المال ومن دون التدخل في قواعد عمل السوق، وكذلك من دون إبطاء طاقات القطاع الخاص في تحقيق النمو.

وأكد د. نظيف: "نعمل على إشراك القواعد العريضة من المواطنين في الانتفاع من برامج إدارة الأصول المملوكة للدولة وذلك عن طريق السماح لهم بالمشاركة والمساهمة في ملكية هذه الأصول وبما يرسّخ لديهم ثقافة الاستثمار والتنمية والمشاركة ويفتح أمامهم آفاقاً جديدة للعمل الجاد من أجل توفير عناصر الحياة الكريمة لهم ولأولادهم. لقد رفعنا شعار الاستثمار من أجل تحقيق الرفاهية والتقدم لشعوبنا، واليوم نؤكد أنه استثمار في شبابنا وفي شاباتنا وفي تنمية

الوزير محمود محي الدين: الاستثمارات العربية في مصر آخذة بالتنوع

قدراتنا البشرية وثرواتنا الإنسانية".

وزير الاستثمار

وكان تحدث قبل ذلك، وزير الاستثمار د. محمود محي الدين فقال: "في ضوء ما لمسناه من نتائج إيجابية أسفر عنها ملتقى العام السابق، بحضور كثيف وتفاعل راق وبالغ الحماس، حرصنا على عقد هذا الملتقى في التوقيت نفسه لتأكيد التزامنا بالتواصل والحوار مع أصحاب الخبرة والفكر والأعمال".

وبعد أن استعرض المحاور التي يتناولها الملتقى قدم د. محي الدين عدداً من المؤشرات التي حققها الاقتصاد المصري وذلك من خلال الآتي:

1 – ارتفع الاستثمار الخاص بمعدل 40 في المئة عن العام السابق.

2 – تضاعف حجم الاستثمار الأجنبي ليصل إلى 11,1 مليار دولار في 2006/2007. وبذلك، ارتفعت مساهمة صافي الاستثمار الأجنبي المباشر في الناتج المحلي الإجمالي لتصل إلى 8,5 في المئة في العام 2006/2007.

3 – تجاوز حجم رأس المال السوقي المستثمر في البورصة المصرية حجم الناتج المحلي الإجمالي بعد أن كان لا يتجاوز 33 في المئة منذ ثلاث سنوات.

4 – تمكنت مصر من الانضمام كعضو مشارك في لجنة الاستثمار التابعة لمنظمة التعاون الاقتصادي والتنمية.

5 – حصلت مصر على المركز الأول للدول الأكثر إصلاحاً على مستوى العالم في تقرير ممارسة الأعمال.

6 – حصلت مصر على المركز الأول على مستوى القارة الأفريقية، والثاني على مستوى الدول العربية، في جذب الاستثمار في تقرير الاستثمار العالمي الصادر عن منظمة "الاونكتاد" التابعة للأمم المتحدة.

ولقد نجحت دول عربية أخرى في تحقيق نجاحات كبيرة في مجال الاستثمار بما يعزز فرص التعاون".

وتابع: "إن الاستثمار في الدول العربية تقوده استثمارات عربية في المقام الأول، ففي مصر، تبلغ استثمارات المصريين 71 في المئة من إجمالي حجم الاستثمار، وتبلغ الاستثمارات العربية 13 في المئة من إجمالي حجم الاستثمار، و16 في المئة استثمارات أجنبية.

جمال مبارك: تحديات الاقتصاد المصري

للعام الثاني على التوالي كان الأمين العام المساعد للجنة السياسات في الحزب الوطني الديموقراطي جمال مبارك متحدثاً ومحاوراً في ملتقى القاهرة للاستثمار، حيث تحدث في نهاية اليوم الأول للملتقى وعلى مأدبة عشاء دعت إليها مجموعة الاقتصاد والأعمال.

ورأى مبارك أن الاقتصاد المصري يواجه ثلاثة تحديات في مقدمها قدرة الاقتصاد على الاحتفاظ بمعدلات نمو مرتفعة مع تمكنه من مواجهة أي مشكلات، مشيراً إلى أهمية تعميق الإصلاحات.

أما التحدي الثاني فاعتبر مبارك أنه خارج السيطرة ويتمثل في التوترات السياسية والأمنية الموجودة في المنطقة وعلى نحو غير مسبوق مما يحد من قدرة الاقتصاد على النمو في بيئة غير مستقرة.

والتحدي الثالث في نظر جمال مبارك يتمثل في البعد الاجتماعي مشيراً إلى أن بطء عملية الإصلاح الاقتصادي ناتج من الرغبة في إيجاد توازن بين المضي في الإصلاح والنمو من جهة وبين تعميم فوائد ذلك على سائر طبقات المجتمع.

وأشار مبارك إلى أن هناك مفارقة مهمة حدثت في اقتصادات المنطقة العربية، فعلى الرغم من التوترات السياسية والأمنية التي تشهدها المنطقة العربية في مناطق عدّة، وهو أمر غير مسبوق في تاريخنا المعاصر، غير أن الاقتصادات العربية شهدت في هذه الفترة معدلات نمو مرتفعة وتحسناً في مؤشرات الاقتصاد الكلي وكذلك في مؤشرات الاقتصاد الجزئي.

وأشار إلى أن حجم التفاعل والتعاون الاقتصادي العربي ارتفع في السنوات الأخيرة حيث زادت معدلات التجارة البينية وكذلك زاد حجم الاستثمارات العربية المشتركة والبينية، لافتاً إلى أن في مصر تدفقاً كبيراً لرؤوس الأموال العربية المشتركة في قطاعات مختلفة وبنسب مرتفعة وكذلك بدأت الشركات المصرية تتجه نحو التوسع في الدول العربية وفي الخارج سواء من خلال الاستثمار أو من خلال تصدير السلع والخدمات.

وتشكل الاستثمارات العربية في مصر منذ العام 1970 حتى العام 2007 نحو 44 في المئة من إجمالي الاستثمارات الخارجية المتدفقة إلى مصر. وقد ارتفعت هذه النسبة لتصل إلى 46,7 في المئة في الفترة من 2004 حتى 2007.

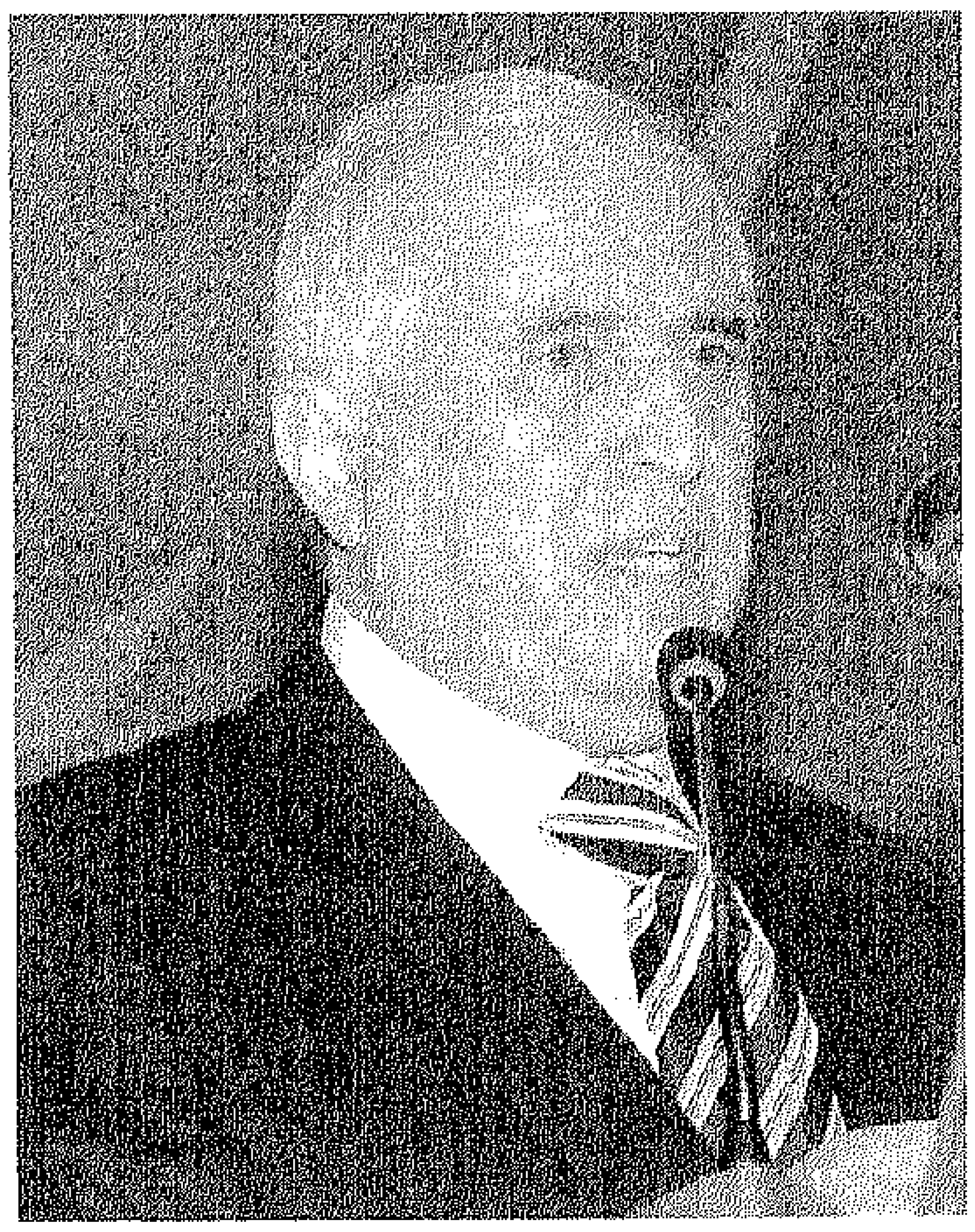
وتجدر الإشارة في هذا الخصوص إلى أن ثماني دول عربية تقع في مصاف الدول العشرين الأكثر استثماراً في مصر.

كما تتميز الاستثمارات العربية بالتنوع، فمثلاً: 37 في المئة من الاستثمارات السعودية تقع في قطاع الصناعة، و25 في المئة منها في قطاع السياحة،57 في المئة من الاستثمارات الإماراتية تقع في قطاع الاتصالات، و19 في المئة منها في الخدمات المالية، كذلك فإن 44 في المئة من الاستثمارات الكويتية تقع في قطاع الصناعة، و56 في المئة من الاستثمارات الليبية تقع في قطاع الزراعة و30 في المئة منها في الخدمات المالية، و48 في المئة من الاستثمارات البحرينية تقع في قطاع الصناعة، و41 في المئة منها في الخدمات المالية.

وبخلاف ما يتردّد من تحول التوجه في الاستثمار العربي، بعد أحداث 11 سبتمبر 2001، وما قبل عهد مشاكل القروض العقارية في الولايات المتحدة وغيرها، نجد أن الأصول العربية المقومة بالدولار قد زادت زيادة كبيرة حتى العام 2006، ويأتي تقرير معهد التمويل الدولي (Institute of International Finance) الذي صدر في 1 يونيو 2007، فيذكر ما يلي بناء على مصادر متنوعة: "إن الاستثمارات العربية في 2002 حتى 2006، قد تجاوزت 540 مليار دولار، 55 في المئة منها في الولايات المتحدة، و18 في المئة في أوروبا، و11 في المئة في الشرق الأوسط و11 في المئة في آسيا"، والتوقعات بالنسبة للأسواق الناشئة، ومنها بلدان المنطقة أفضل حالاً من بعض البلدان المتقدمة لفرص الاستثمار، فهناك فرص أكبر للنمو وتطوير كفاءة الاستثمار، وإطلاق لحرية التجارة، وفوائض في السيولة المتاحة للاستثمار، وفرص للاستثمار المباشر في اقتصادات متنوعة النشاط وأسواق مالية بتوقعات واعدة للنمو المطرد.

أبو زكي

وكان استهل جلسة الافتتاح مدير عام مجموعة الاقتصاد والأعمال رؤوف أبو زكي فقال: "للسنة الثانية على التوالي نلتقي معكم تحت شعار واحد وبهدف واحد ألا وهو: الاستثمار في مصر. جميعنا نحب مصر. وعليه عندما نأتي إليها نكون مدفوعين بعاملين: عامل المحبة وعامل الرغبة



رؤوف أبوزكي: المناخ الاستثماري في مصر حقق تحسناً جذرياً

في الاستثمار. ولكن المحبة والرغبة وحدهما لا تكفيان للمبادرة إلى الاستثمار. فهناك المناخ السياسي والأمني والاجتماعي والإداري والاقتصادي عامة. ونود هنا القول، وبثقة كاملة، أن هذا المناخ سجل تحسناً، بل وجذرياً خلال الأعوام الأخيرة".

وأضاف: "لكن عملية الإصلاح لا يمكن أن تتوقف عند حد، ومناخ الاستثمار يحتاج إلى تحسين متواصل خاصة في ظل الانفتاح المتزايد للأسواق وانكشاف الدول جميعها -بما في ذلك مصر- لقانون المنافسة الدولية. وكما أن المنافسة تزداد قوة في مجال التجارة وكسب الأسواق فإنها أيضاً امتدت إلى سوق المهارات التي يتم تخاطفها وإغراؤها بأعلى الرواتب".

وقال: "إن المنطقة العربية تمر في ظروف استثنائية تتمثل خصوصاً في التراكم الهائل للفوائض النقدية والثروات الخاصة في دول الخليج وغيرها من الدول المصدرة للنفط، وقد أخذ قسم كبير من هذه الفوائض طريقه إلى القطاع الخاص من خلال مؤسساته القديمة والحديثة فضلاً عن الصناديق الاستثمارية، وكل هذه الشركات والصناديق تجول العالم بحثاً عن فرص ملائمة للاستثمار في مناخات ملائمة".

"وغني عن القول أن هذه المرحلة تمثّل فرصة تاريخية لمصر والتي يمكنها اجتذاب ليس 11 مليار دولار في السنة فحسب، بل عشرات المليارات وتحويلها لإنماء الاقتصاد المصري وخلق مئات الألوف من فرص العمل للأجيال الجديدة. لكن ذلك يتطلب رفع القدرة الاستيعابية للاقتصاد عبر إزالة كل ما يمكن أن يعترض الاستثمار من عوائق قانونية أو إدارية وعبر الاهتمام بتطوير التعليم والتدريب وتسهيل استقدام الكفاءات عندما يكون ذلك ضرورياً. وإننا لعلى ثقة بأن الحكومة المصرية التي حققت الكثير في مجال الإصلاحات مصممة على السير قدماً وإعداد الاقتصاد المصري لاستقبال المرحلة الجديدة واغتنام الفرص الوفيرة التي تحملها".

وتابع: "وسط كل هذه التطورات وفي هذا المناخ يأتي "ملتقى القاهرة للاستثمار الثاني" ليسلط الأضواء على ما أنجز وعلى آفاق المستقبل الواعدة، وليعطي دفعة جديدة لجهود ترويج الاقتصاد المصري وخلق المزيد من قوة الدفع لاستقطاب التدفقات الاستثمارية سواء من المستثمرين العرب أم من المغتربين المصريين العاملين في الخارج.. والواضح أن ما يستقطبه الملتقى من مشاركة حكومية رفيعة وشاملة ومشاركة قيادات القطاع الخاص المصري والعربي المتنوعة والكبيرة، يشكّل كما في ملتقى العام الماضي فرصة مثالية للقاءات المشتركة والثنائية واستكشاف فرص الاستثمار المباشر أو المشاركات المصرية العربية وبلورة مشاريع جديدة. كما أن الملتقى يوفّر منبراً مناسباً لكل مشارك ليعرض ما لديه من ملاحظات ومقترحات ومن أفكار وحتى من شكاوى. إنها فرصة للمصارحة والمكاشفة ووضع أسس سليمة لمصالح ومشاريع مشتركة ولبناء مستقبل مشترك".

وختم: "إن الانعقاد الناجح لهذا الملتقى الثاني وما يمكن أن يجرّه من منافع للمشاركين فيه ومن مساهمة ولو متواضعة في ترويج الاقتصاد المصري يندرج ضمن الرسالة التي نذرت مجموعة الاقتصاد والأعمال نفسها لها منذ نحو ثلاثين عاماً ألا وهي العمل على التعريف بالاقتصادات العربية وبذل الجهد للمساهمة في حركة ترويج ثقافة الانفتاح والاستثمار والثقة بالقطاع الخاص وطاقته الهائلة وكذلك التشجيع على استثمار الموارد العربية الهائلة أو على الأقل جزء منها داخل العالم العربي من أجل تعزيز التقدم والتكامل بين الأقطار العربية. وانسجاماً مع هذه الغاية فإن لدى مجموعة الاقتصاد والأعمال برنامجاً حافلاً من الملتقيات للعام المقبل. ■

التغطية الشاملة للمؤتمر تصدر في عدد خاص خلال يناير الجاري

الاقتصاد والأعمال
Al-Iktissad Wal-Aamal
Conferences

تحت رعاية
سيادة الرئيس عبد العزيز بوتفليقة
رئيس الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

ملتقى الجزائر الاقتصادي

20-21 يناير 2008، فندق الأوراسي-الجزائر

الجزائر: «أرض الفرص» الجديدة:

بمشاركة وزراء ورؤساء هيئات إقتصادية ومنظمات إقليمية ودولية، وكبار رجال الأعمال والمستثمرين من الدول العربية الأجنبية وخبراء ومتخصصين.

أبرز محاور الملتقى:

- تطور برامج التنمية والإصلاح.
- بيئة الاستثمار في ضوء قوانين وحوافز الاستثمار.
- الاتفاقيات الاقتصادية الدولية.
- برامج الخصخصة و فرص الاستثمار في العقار، السياحة، الصناعة، المصارف، والقطاعات الاخرى.
- تجارب مستثمرين عرب وأجانب.

تنظيم

مجموعة الاقتصاد والأعمال
Al-Iktissad Wal-Aamal Group

الغرفة الجزائرية للتجارة و الصناعة
Chambre Algérienne de Commerce et d'Industrie

MIPI
MINISTERE DE L'INDUSTRIE ET DE LA PROMOTION DES INVESTISSEMENTS

6 مكرمين
في ملتقى القاهرة الثاني للإستثمار

صورة تذكارية للمكرمين وهم من اليمين السادة: د. رفعت محمد السيد، أحمد طارق السويدي، محمد أبو العينين، رئيس الوزراء د.أحمد نظيف، الوزير محمود محي الدين، محمود عبد اللطيف، ريمون عوده، فريد الطوبجي ورؤوف أبوزكي

كرّمت مجموعة "الإقتصاد والأعمال"، ضمن إطار **ملتقى القاهرة الثاني للإستثمار**، كوكبة جديدة من القيادات الاقتصادية العربية، تقديراً لإنجازاتها وتنويهاً بما حققته في بلدانها أو في قطاعاتها من مبادرات استثمارية كان لها مردود عال على الصعيدين الاقتصادي والاجتماعي.

وجاء هذا التكريم تكريساً لتقليد درجت عليه مجموعة **"الاقتصاد والأعمال"** منذ العام 2000، بحيث يتمّ تكريم المميزين في كل ملتقى بما يتفق وطبيعة ومعطيات هذا الملتقى.

وكان "ملتقى القاهرة للاستثمار" كرّم في دورته الأولى (ديسمبر 2006) السادة (مع حفظ الألقاب والصفات): **صالح كامل، ناصر الخرافي، نجيب ساويرس، هشام طلعت مصطفى، ومحمد فريد خميس**. وكان الهدف من تكريم هؤلاء ومن تكريم نخبة جديدة خلال الدورة الثانية للملتقى ليس التنويه بالشخص وحسب، بل تسليط الضوء على التجربة الاستثمارية التي قام بها، وكذلك تسليط الضوء على البلد المعني والمناخ الاستثماري السائد فيه.

وقد كان في ملتقى القاهرة الثاني للاستثمار، كما في كل الملتقيات الأخرى، كثيرون ممن يستحقون التكريم، ولكن وكما نردّد دائماً في هذه المناسبة، لكل تكريم مكانه وزمانه.

"المستثمر المتميز"

وحملت جائزة مجموعة **"الإقتصاد والأعمال"** في "ملتقى القاهرة الثاني للإستثمار" إسم جائزة "المستثمر المتميز" في مصر، وتولى تسليم الجائزة إلى المكرّمين رئيس الوزراء

مبادرة رئيس الوزراء

عندما توجه المكرّم أحمد صادق السويدي (85 عاماً) إلى المنصة لتسلّم الجائزة مستعيناً بعكازه، سارع رئيس الوزراء د. أحمد نظيف إلى النزول إلى القاعة، احتراماً للمكرّم ومراعاة لوضعه، حيث سلّمه الجائزة. وقد لقيت هذه المبادرة من د. نظيف كل تقدير وقوبلت بالتصفيق.

المصري د. **أحمد نظيف**، ومعه وزير الاستثمار د. **محمود محي الدين**، ومدير عام مجموعة الاقتصاد والأعمال **رؤوف أبو زكي**. وقد شملت لائحة المكرمين السادة:

– **ريمون عوده**، رئيس مجلس إدارة ومدير عام مجموعة "عوده – سرادار المصرفية".

– **محمد أبو العينين**، مؤسس ورئيس مجموعة "سيراميكا كليوباترا"، رئيس لجنة الصناعة والطاقة في مجلس الشعب المصري.

– **محمود عبد اللطيف**، رئيس مجلس إدارة بنك الإسكندرية منذ العام 2003، وهو الرئيس الحالي للبنك بعد تسميته "بنك الإسكندرية سان باولو".

– **د. رفعت محمد السيد**، مؤسس ورئيس مجموعة "هيبي مصر" للصناعات الدوائية.

– **فريد محمود الطوبجي**، رئيس مجلس إدارة "المجموعة البافارية للسيارات" في مصر.

– **أحمد صادق السويدي**، مؤسس مجموعة السويدي للكابلات في مصر. ■

الاقتصاد والأعمال
Al-Iktissad Wal-Aamal
Conferences

ملتقى أبوظبي الاقتصادي

٣-٤ فبراير ٢٠٠٨ | قصر الامارات، أبوظبي

بمشاركة واسعة من كبار المسؤولين الحكوميين في أبو ظبي وبحضور مميز من وزراء وقادة القطاع العام والخاص في منطقة الخليج وعدد من الدول العربية والاجنبية.

WWW.IKTISSAD.COM

يناقش الملتقى:

- إستراتيجية أبوظبي الاقتصادية
- خطط تطوير الصناعات الأساسية وفرص الاستثمار فيها
- المناطق الاقتصادية والصناعية الخاصة والمزايا التي تقدمها
- خطط تطوير البنى التحتية والمرافق العامة
- التطوير العقاري والتنمية العمرانية
- الصناعة المصرفية والمالية
- التكامل والتنافس بين أبوظبي والإمارات والخليج
- شركات أبوظبي والطريق نحو العولمة

المنظمون

مجموعة الاقتصاد والأعمال
Al-Iktissad Wal-Aamal Group

دائرة التخطيط والإقتصاد
Department of Planning & Economy
ABU DHABI

غرفة تجارة وصناعة أبوظبي
ABU DHABI CHAMBER OF COMMERCE & INDUSTRY

للمشاركة:

بيروت: هاتف: ٢٠٠ ٧٨٠ ١ ٩٦١، فاكس: ٢٠٦ ٧٨٠ ١ ٩٦١؛ **الرياض:** هاتف: ٢٩٢٢٧٦٩ ١ ٩٦٦ / ٤٤٠١٣٦٧ ٥٠ ٩٦٦، فاكس: ٢٩٣١٨٣٧ ١ ٩٦٦، **دبي:** هاتف: ٢٩٤١٤٤١ ٤ ٩٧١، فاكس: ٢٩٤١٠٣٥ ٤ ٩٧١؛
الكويت: هاتف: ٢٤٠٩٥٥٢ ٩٦٥، ٧٨٣٥٥٩٠ ٩٦٥، فاكس: ٢٤٠٩٥٥٣ ٩٦٥، **الدوحة:** هاتف ٤٨٧٧٤٤٢: ٩٧٤، فاكس: ٩٧٤٤٨٧٣١٩

منتدى الرياض الاقتصادي
يُعلن حالة "طوارئ اقتصادية" على 5 جبهات

الوزير ابراهيم العساف

الرياض- الاقتصاد والأعمال

تنمية الفوائض المالية العامة، تنمية الموارد البشرية، تكامل البنية التحتية، البيئة العدلية، ورفع كفاءة الأجهزة الحكومية... 5 قضايا ستراتيجية تمحورت حولها الدورة الثالثة لـ"منتدى الرياض الاقتصادي"، والهدف هو تحقيق "التنمية الاقتصادية المستدامة".

نيابة عن الملك **عبدالله بن عبد العزيز**، افتتح وزير المالية د. **ابراهيم العساف** المنتدى، كاشفاً عن انّ مجلس ادارة صندوق الاستثمارات العامة وافق على "تأسيس شركة مملوكة للصندوق برأس مال يصل إلى 20 مليار ريال، معتبراً أنّ تأسيس الشركة يأتي امتداداً لسعي الدولة في اتّباع أساليب تضمن تحقيق الاستقرار في الإيرادات العامة وتعزيز ربط بعض القطاعات المحلية بمثيلاتها الدولية والمساعدة على نقل التقنية وتخفيف تأثير التقلّبات الخارجية".

تكامل العام والخاص

يرى رئيس مجلس ادارة الغرفة التجارية الصناعية في الرياض **عبد الرحمن الجريسي**: "أنّ الجهاز الحكومي يواجه العديد من التحديات في مجال تقديم الخدمات في ظل معدلات النمو السكاني الحالية"، لافتاً إلى "أنّ الحل الأمثل لمواجهة هذه التحديات يتمثل في اعادة توزيع الأدوار بين القطاعين العام والخاص ومراجعة شاملة للأنظمة والإجراءات، إضافة إلى هيكلة الحكومة وتطويرها بما يتناسب والاتجاهات الحديثة للاقتصاد العالمي".

أما رئيس مجلس امناء "منتدى الرياض الاقتصادي" **سعد المعجل** فيعتبر" أن التنمية الاقتصادية المستدامة لا تأتي بمعزل عن قطاع خاص قادر على المشاركة بفاعلية في قيادة المسيرة التنموية في الوطن"، مشيراً الى "أنّ الحكومة بصدد تنفيذ العديد من الإصلاحات الاقتصادية وطرح المشاريع والمبادرات لمواجهة المتغيرات السريعة التي يعيشها العالم اليوم".

إدارة الفوائض المالية

"تحويل صندوق الإستثمارات العامة إلى شركة مساهمة مملوكة بالكامل للحكومة وتتبع للمجلس الإقتصادي الأعلى، وتفرّغ مؤسسة النقد العربي السعودي (ساما) لدورها كمصرف مركزي والتخلي عن دورها في إدارة الفوائض المالية"، هذا ابرز ما خلصت اليه دراسة "ادارة الفوائض المالية" التي قدّمها عضو الفرق المشرفة على دراسات المنتدى المهندس **أحمد الراجحي** الذي اشار الى" أنّ النظام الأساسي لـ"ساما" لا ينصّ على قيامها بإدارة الفوائض، وهو الدور الذي قامت به حين لم يكن يوجد جهة متخصصة تقوم به".

واشار **الراجحي** الى "أنّ الدراسة، وبعد معاينة تجارب دول كالامارات والكويت التي لديها فوائض مالية وستراتيجيات واضحة في ادارتها، استنتجت ان المصرف المركزي لا يقوم عادة بالعمل كذراع استثمارية للدولة، والنموذج الأكثر تطبيقاً هو تأسيس شركات وفق النظام السائد في البلد على أن تعمل مثل باقي الشركات الأخرى باستثناء تملك الدولة لكامل الأسهم، على أن تخضع للشفافية وحوكمة الشركات وتدقيق الحسابات الخارجية وإدارة الاستثمار وفق القواعد التجارية البحتة".

تأسيس شركة مملوكة لصندوق الاستثمارات العامة بـ 20 مليار ريال

فجوة الموارد البشرية

لم تكن توصيات دراسة "تنمية الموارد البشرية" اقل جرأة، اذ طالبت بـ"ضرورة إحداث نقلة نوعية في الموارد البشرية السعودية لزيادة قدراتها التنافسية محلياً وعالمياً من خلال تعظيم الاستفادة من الموارد البشرية المعطلة (المرأة وفائض خريجي الثانوية)"، مشدّدة على "أهمية توسيع مشاركة القطاع الخاص المحلي والأجنبي للاستثمار في الكليات الجامعية والتعليم الفني".

ولفتت الدراسة التي قدّمها عضو الفرق المشرفة على دراسات المنتدى د. **عبدالله العبد القادر** إلى خطورة الفجوة التنموية بين المناطق السعودية، والى ارتفاع معدلات البطالة في المملكة خلال الفترة الممتدة ما بين العام 2000 حتى العام 2007 من 8,1 في المئة إلى 12 في المئة، مع وجود فجوة في معدلات البطالة للإناث بنحو 26,3 في المئة، وللذكور بـ 9,1 في المئة، وتدني نسبة مشاركة المرأة في

عبد الرحمن الجريسي

سعد المعجل

د. عبدالله العبدالقادر

د. عبد الواحد الحميد

القوى العاملة الى 6,6 في المئة.

وتحفّظ نائب وزير العمل **د. عبد الواحد الحميد** على الدراسة من منطلق "انها تكاملت في منهجها البحثي والاستنتاجي للهدف الذي أعدت من أجله، لكنها لم تتطرق إلى القطاع الخاص الذي يلعب دوراً محورياً في تنمية الموارد البشرية في الدول الاخرى"، منتقداً عدم تعرّض الدراسة لما يعانيه سوق العمل السعودية من اختلال واضح بسبب الإسراف في استقدام العمالة الوافدة.

الا انّ رئيس مجلس ادارة الغرفة التجارية الصناعية في جدّه **صالح التركي** ردّ معتبراً "أن الدراسة لم تكن خطة عمل وإنما خريطة طريق نستطيع من خلالها أن نتلمس رؤية ستراتيجية واضحة لتطوير الموارد البشرية السعودية وفق معايير عالمية استناداً إلى تجارب الدول الناجحة في الشأن ذاته"، وشدد على ضرورة تطوير التعليم والأنظمة المتعلقة بالتأهيل والتدريب.

وزارة للبنية التحتية

إنشاء وزارة للبنية التحتية هو ما خلصت اليه دراسة "تكامل البنية التحتية... مطلب أساس للتنمية" داعية مجلس الوزراء لنقل كافة مسؤوليات البنية التحتية من الجهات الأخرى إلى الوزارة المقترحة، ومطالبة بإنشاء صندوق متخصص لتمويل البنية التحتية.

الدراسة التي قدّمها عضو الفرق المشرفة على دراسات المنتدى **د. عبدالله الفايز** حثّت على ضرورة تحفيز مشاركة القطاع الخاص في تطوير خدمات البنية التحتية، وطالبت بـ "رفع مستوى الإنفاق الحالي على البنية التحتية في المملكة ليتضاعف 12 مرة عما هو عليه الآن لكي يصل إلى مصاف الدول الأكثر جاذبية للاستثمار الاجنبي".

صالح التركي

د. عبدالله الفايز

وأضاف **الفايز** "أن الإنفاق على البنية التحتية في المملكة لا يتماشى مع نمو الطلب مما يؤثر سلباً على الناتج الوطني والتنمية الاجتماعية"، مشيراً الى "انّ الدراسة بينت ان مساهمة قطاع خدمات البنية التحتية في الناتج المحلي الإجمالي لا يتجاوز 4,48 في المئة سنوياً أي نحو 15,84 مليار دولار فقط، وهذه النسبة أقل من المعدل المتوسط لتسع دول شملتها الدراسة وهو 5,22 في المئة، في حين يصل هذا المعدل الى 7,05 في المئة في دولة الامارات".

تفعيل القضاء

دراسة "البيئة العدلية ومتطلبات التنمية الاقتصادية"، والتي عرضها عضو الفرق المشرفة على دراسات المنتدى **عبدالناصر السحيباني**، طالبت بإصدار خطة تشريعية سنوية تتضمن ما سيتم دراسته من مشاريع أنظمة جديدة أو معدّلة، وتوفير ضمانات حسن تطبيق الأنظمة واللوائح من خلال إنشاء جهاز متخصص لمراقبة التطبيق يرتبط برئيس مجلس الوزراء، وتفعيل الرقابة القضائية لضمان تطبيق الأنظمة واللوائح من خلال إنشاء محكمة دستورية، وتفعيل الرقابة الداخلية في الأجهزة الحكومية.. كما طالبت في توصياتها الأساسية بالإسراع في إنشاء الهيئة الوطنية لمكافحة الفساد.

ولم تغفل الدراسة عمل المرأة، اذ طالبت بالإسراع في تفعيل الفقرة 5 من قرار مجلس الوزراء الرقم 63 الصادر العام 2003 والخاصة بإنشاء لجنة نسائية وطنية عليا دائمة ومتخصصة في شؤون المرأة.

تحسين الخدمات الحكومية

أبرز ما تضمنته دراسة "رفع كفاءة الخدمات في الأجهزة الحكومية" وجود حاجة ماسة لدى الأجهزة الحكومية المقدمة للخدمات لتبني وضع واستخدام معايير كمية لقياس كفاءة الأداء والرصد المستمر لمستويات التطور في أداء الخدمات ووضع الخطط التطويرية اللازمة لذلك. وأوصت كذلك بتوسيع دور أجهزة الرقابة في متابعة مستوى أداء الخدمات من خلال توسيع صلاحيات ودور هيئة الرقابة والتحقيق وديوان المراقبة العامة، مع إعداد ورفع التقارير الدورية عن أداء الخدمات لمتخذي القرار ومتابعة النتائج، إضافة إلى إعطاء دور اكبر لمجلس الشورى ومجالس المناطق والمجالس البلدية ودور المحليات كمدخل مهم في الرقابة.

واوضح عضو الفرق المشرفة على دراسات المنتدى أحمد الحميدان "أن نتائج الدراسة الميدانية بينت أن 81 في المئة من المسؤولين الحكوميين راضون عن مستويات أداء الخدمات في أجهزتهم، في حين تبيّن عدم رضا غالبية المستفيدين من الخدمة عن مستوى أداء تلك الخدمات بنسبة 88 في المئة. ويشير هذا التعارض إلى وجود فجوة كبيرة بين مقدم ومتلقي الخدمة، وهو أمر يستوجب البحث والعلاج، حيث أن رضا غالبية المسؤولين الحكوميين عن أدائهم لخدماتهم يعدّ من أهم المعوقات لتطوير وتحسين كفاءة أداء هذه الخدمات". ■

"العبدلي للاستثمار والتطوير العقاري": إطلاق المرحلة الثانية من "مشروع العبدلي"

دبي - "الاقتصاد والأعمال"

أطلقت "شركة العبدلي للاستثمار والتطوير العقاري" المرحلة الثانية من مشروعها وسط عمّان، ما يرفع حجم الاستثمارات فيه إلى نحو 3 مليارات دولار، وذلك بعد النجاح الذي حققته المرحلة الأولى من المشروع التي استقطبت نحو 1,5 مليار دولار من الاستثمارات. وفي خطوة تهدف إلى تكوين منظومة متكاملة، بدأت الشركة تأسيس شركات تابعة متخصصة في توفير الخدمات المتكاملة في كافة المجالات. ومن المتوقّع، عند اكتمال المشروع بمرحلتيه الأولى في العام 2010 والثانية في العام 2013، أن يشكّل منعطفاً في مجال التطوير العقاري في الأردن، خصوصاً أنه مزيج من العناصر التجارية والسكنية والسياحية ومراكز الأعمال والتسوّق. كما يشكّل المشروع رافداً مهماً للاقتصاد الأردني، إذ من المنتظر أن يوفّر عند اكتماله نحو 15 ألف فرصة عمل.

يقول الرئيس التنفيذي لـ "شركة العبدلي للاستثمار والتطوير العقاري" جمال عيتاني إنّ تطوير "مشروع العبدلي" يأتي في سياق حركة التطوّر العقاري والعُمراني التي تشهدها المملكة الأردنية، وفق رؤية يقودها الملك عبد الله الثاني تهدف إلى تحويل الأردن إلى واحدة من أهمّ الوجهات الاستثمارية في المنطقة.

ويرى عيتاني أنّ "شركة العبدلي للاستثمار والتطوير العقاري" هي نموذج ناجح للشراكة بين القطاعين العام والخاص في الأردن، إذ تمثّل "مؤسسة استثمار الموارد الوطنية" (موارد) القطاع العام، بصفتها الذراع الاستثمارية للحكومة الأردنية في مجال التطوير العقاري، فيما تمثّل "شركة أوجيه الأردن"، المملوكة من "سعودي أوجيه"، القطاع الخاص. وقد دخلت الشركة في شراكة مع "العقارات المتحدة الكويتية"، التابعة لـ "شركة مشاريع الكويت القابضة". وبفضل هذه التوليفة تمكّنت الشركة من الانطلاق بقوّة في تطوير المشروع، فأنهت بنجاح أعمال البُنية التحتية في المرحلة الأولى، ثمّ أطلقت المرحلة الثانية.

المرحلة الثانية

مع إطلاق المرحلة الثانية، يتوقّع عيتاني أن يرتفع إجمالي حجم الاستثمارات في المشروع إلى نحو 3 مليارات دولار، بعد أن استقطبت المرحلة الأولى ما يزيد على 1,5 مليار دولار.

وتمتدّ المرحلة الثانية على مساحة نحو 146729 م^2، فيما تبلغ المساحة المبنية نحو 750 ألف م2، ما يرفع إجمالي مساحة المشروع إلى 447 ألف م^2 ومساحة البناء إلى نحو 1,75 مليون م^2. وتضم المرحلة الثانية حدائق خضراء بمساحة 30 ألف متر مربع. وتضم مساحات البناء منشآت سكنية بمساحة 430 ألف م^2، ومرافق تجارية وترفيهية بمساحة 246 ألف م^2، فضلاً عن نحو 64 ألف م^2 مخصصة للفنادق. ومن المتوقّع أن تبدأ أعمال البُنية التحتية للمرحلة الثانية في الربع الأول من العام 2008، على أن تنتهي في الربع الثالث من العام 2009. وستشمل هذه المرحلة الثانية أيضاً توفير مواقف تستوعب نحو 9 آلاف سيارة، ما يرفع الإجمالي إلى نحو 25 ألف سيارة.

وفي المرحلة الثانية، ستعمل "شركة العبدلي" على توفير بُنية تحتية متطوّرة، توفّر خدمات متكاملة وتقنيات "المدينة الذكية" التي تشمل الألياف البصرية والإنترنت ذات السرعة الفائقة، وغيرها من التقنيات، كخدمات التواصل عبر الفيديو ضمن شبكة تمتدّ عبر الموقع بأكمله، فضلاً عن شبكات مركزية للتدفئة والتبريد، وشبكة أنابيب مركزية للغاز الطبيعي، ما يؤمّن طاقة نظيفة وآمنة.

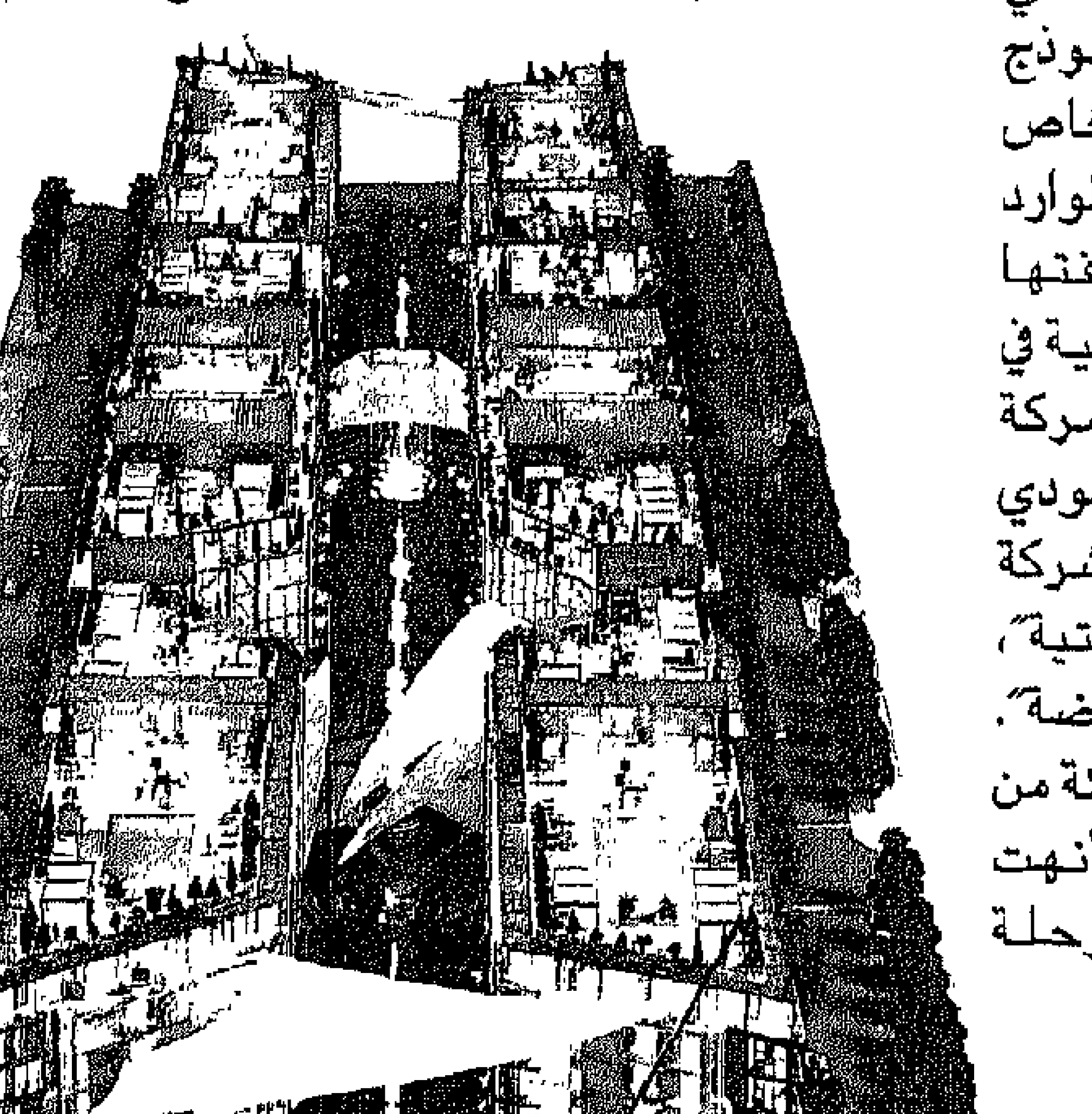
المرحلة الأولى

وعن المرحلة الأولى، يقول عيتاني، أنه مع إنجاز تنفيذ البُنية التحتية لهذه المرحلة، بدأت أعمال الإنشاءات من قِبَل 45 مستثمراً أنجزوا تصاميم مشاريعهم وتمّت الموافقة عليها من قِبَل الشركة، وقد أنجز 80 في المئة منهم أعمال الحفر.

ويفيد عيتاني أنّ الشركة ركّزت في هذه المرحلة على تطوير طرق للمشاة.

وقال إنّ المساحة المبنية في هذه المرحلة تصل إلى نحو مليون م^2، منها

جمال عيتاني



بوليفارد العبدلي

نحو 180 ألف م2 مناطق سكنية، و490 ألف م2 مخصصة للمكاتب، و260 ألف م2 للمحلات ومراكز التجزئة، و70 ألف م2 للفنادق. وتوفّر هذه المرحلة مواقف لنحو 16 ألف سيارة. ومن المتوقّع انتهاء كافة الأعمال فيها في العام 2010.

مكوّنات المشروع

تبدأ المكوّنات الرئيسية لـ "مشروع العبدلي" بمنطقة الأبراج في الجهة المحاذية لشارع الملكة نور وتضمُّ نحو 10 أبراج، تليها منطقة البوليفارد، فـ "مول العبدلي"، ثمَّ المنطقة السكنية. وتمَّ توزيع هذه المكوّنات بطريقة مدروسة لتخدم نحو 50 ألف مقيم، ونحو 40 ألف زائر يومياً. أمّا أهمّ مكوّنات المشروع فهي:

– **بوليفارد العبدلي التجاري**: يمتدُّ من المنطقة الغربية وصولاً إلى السوق المركزية شرقاً، وتبلغ إجمالي المساحة المبنية فيه نحو 117690 م2، وهو يشكّل منطقة التسوّق الخاصة بالمشاة، ويبلغ طولها نحو 370 متراً وعرضها 21 متراً، ويضمُّ عدداً كبيراً من المطاعم ومقاهي الأرصفة، ومراكز التسوّق والترفيه، و12 مبنى مخصصة للشركات التجارية، وشققاً فخمة ومكاتب حديثة.

ويقول **عيتاني** أنَّ "مشروع البوليفارد التجاري" هو من أهمّ مكوّنات المشروع. ولتطويره، تمَّ توقيع عقد مع "شركة سعودي أوجيه" بلغت قيمته نحو 300 مليون دولار. كما بدأ بعض المستثمرين، وأبرزهم "شركة داماك"، تنفيذ أعمال التطوير الخاصة بهم، مؤكّداً أنَّ تنفيذ الأعمال يتمّ وفقاً للجدول الزمني المقرر، ومن المتوقّع أن تُنجز الأعمال بكاملها في العام 2010.

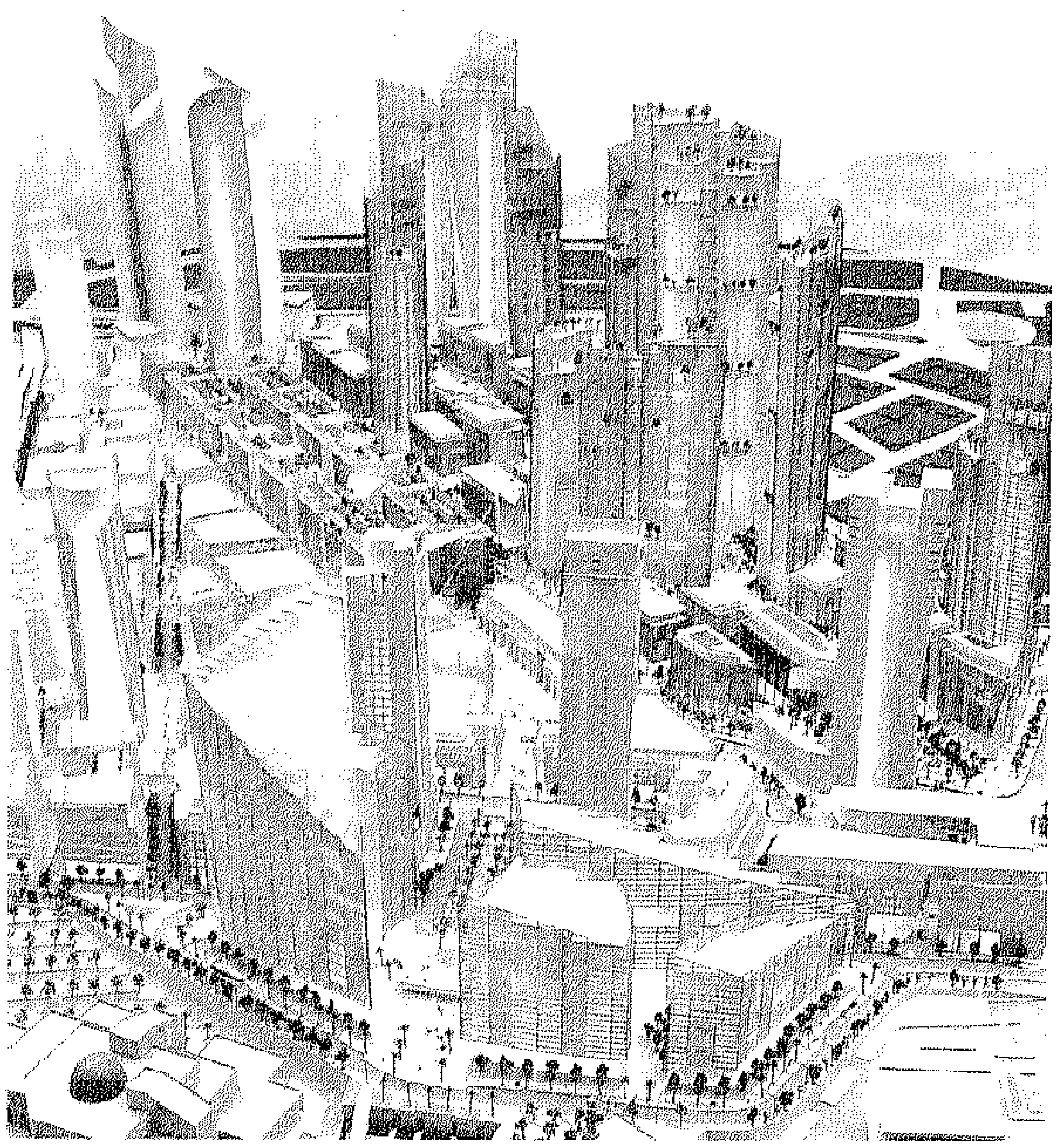
– **السوق التجارية**: تقع في وسط "مشروع العبدلي"، وتشكّل نقطة التقاء بين مختلف مكوّنات المشروع، وستتكوّن من منطقة تجارية وأخرى ترفيهية، كما تضمُّ شققاً سكنية، ويبلغ إجمالي المساحة المبنية فيها نحو 133383 م2، وسيتمُّ تطويرها وفقاً لأفضل المعايير.

– **منطقة النابلسي**: يبلغ إجمالي المساحة المبنية في منطقة النابلسي نحو 460164 م2، وهي تعدُّ الامتداد الطبيعي لمنطقة المصارف والمؤسسات المالية في حي الشميساني الملاصق لها. ومن المتوقّع أن تستقطب عدداً كبيراً من الشركات، نظراً لموقعها. وهي تتكوّن من أبنية متوسطة الارتفاع تتخللها ممرات للمشاة.

– **المنطقة السكنية**: تقع في الجهة الشرقية، وإجمالي المساحة المبنية فيها يبلغ نحو 980191 م2، وتضمُّ شققاً سكنية فاخرة بمساحة مبنية تقدر بنحو 79687 م2.

– **منطقة الأبراج**: تقع في الجهة الغربية من المشروع، بمحاذاة منطقة الشميساني. وستقام فيها 4 أبراج بمساحة مبنية تصل إلى نحو 257767 م2، يبلغ ارتفاع أعلاها نحو 220 متراً، وقد صُمِّمت لاستقطاب الشركات الكبيرة، وسيوفّر تصميمها أنظمة إدارة مبان ذات تقنية عالية. إلى ذلك هناك 6 أبراج أخرى سيتمُّ تطوير 3 منها في شارع سليمان النابلسي بالقرب من قصر العدل، و3 أخرى في المنطقة السكنية، على أن يخصص 2 منها للسكن، فيما الثالث يكون متعدّد الاستخدام ويقع في شارع الملك حسين.

عيتاني: ارتفاع حجم الاستثمارات إلى 3 مليارات دولار



مشروع العبدلي في المرحلتين الأولى والثانية

مجموعة متكاملة

لم يقتصر دور "شركة العبدلي" على التطوير العقاري، وقد ركّزت في خطة عملها على بناء منظومة استثمارية متكاملة من خلال تأسيس شركات مملوكة لها بالكامل، أو المساهمة في تأسيس شركات مع شركاء آخرين. والهدف إيجاد أذرع متخصصة، تواكب متطلبات المشروع.

وترجمت الشركة هذا التصوّر من خلال تأسيس أو المساهمة في تأسيس الشركات التالية:

– "**شركة بوليفارد العبدلي (ABC)**: تأسست في العام 2006 كشركة تابعة، لتتولى ملكية وإدارة وتأجير "مشروع البوليفارد" بالكامل.

- **الشركة الأردنية للطاقة المركزية (JDE)**: يتركّز نشاطها في توفير الطاقة الحرارية إلى جميع أنحاء وسط المدينة الجديد.

– **شركة العبدلي للاتصالات (ACC)**: وهي متخصصة في توفير خدمات الاتصالات المتكاملة.

– **شركة العبدلي الوطنية للغاز (ANG)**: ستقوم بمدّ الغاز لوسط المدينة، وهي متخصصة في توفير الغاز المسال وشبكة الغاز الطبيعي.

– "**شركة عمّان لإدارة العقارات والخدمات العقارية (AREMS)**: وهي متخصصة في تأمين الاستشارات العقارية، التسويق، تنسيق التصميم والتجهيزات، إدارة الملكيات والمنشآت، إدارة المساحات المؤجرة منها المحلات التجارية للبيع بالتجزئة، وعمليات المكاتب، والملكيات السكنية وإدارة التسويق.

لعلَّ ما يؤكّد النجاح الذي حقّقه "مشروع العبدلي" هو عدد المستثمرين والمطوّرين الذين وظّفوا استثمارات ضخمة فيه، وقد ضمّت القائمة حتّى الآن: "شركة داماك العقارية"، "شركة دبي للإنشاءات"، "فنادق روتانا"، "الحمد للإنشاءات"، "بنك المال الأردني" (Capital Bank)، "شركة مدائن النور للاستثمار والتطوير العقاري"، "شركة فيلادلفيا للتجمّعات التجارية"، "شركة الاتحاد لتطوير الأراضي" و"شركة الأرض للاستثمار والتطوير العقاري". ■

أحمد الصايغ: "الدار العقارية" تواكب نهضة أبو ظبي

أبو ظبي- الإقتصاد والأعمال

تلعب شركة "الدار العقارية" دوراً أساسياً في التطوير العقاري في إمارة أبو ظبي، من خلال طرحها مشاريع متكاملة توفّر مستوى متطوراً من الخدمات. كما تلعب دوراً لا يقل أهمية في التنمية الاجتماعية والاقتصادية من خلال مشاريعها المتعددة في مجالات التعليم والصحة، فضلاً عن القطاع السياحي، حيث تعتزم الشركة تطوير نحو 30 فندقاً، عدا عن المدن الترفيهية. وتعتمد الشركة عقد شراكات ستراتيجية مع شركات عالمية متخصصة، لإدارة هذه المشاريع وتوفير خدمات ذات مستوى متقدم فيها. ودخلت "الدار" مرحلة التوسّع الاقليمي والدولي حيث باشرت تطوير مشروع في كازاخستان، وتستعدّ لتنفيذ مشاريع أخرى في ماليزيا والمغرب.

"الاقتصاد والأعمال" التقت رئيس مجلس إدارة شركة "الدار العقارية" أحمد الصايغ في هذا الحوار:

■ **ما هي فلسفة شركة "الدار العقارية" في مجال التطوير العقاري؟**

□ تكمن مسؤولية شركة "الدار" في أبو ظبي في كونها مساهماً أساسياً في بناء مجتمعات متكاملة توفر لها كافة مقومات الحياة الأساسية. وتشكل هذه المجتمعات العمود الفقري في ستراتيجية شركة "الدار"، مع الأخذ في الاعتبار أن الشركة تسعى إلى تحقيق الربح لساهميها. وخلال فترة قصيرة لا تتعدى 3 سنوات، استطعنا ترجمة هذا التوجّه من خلال وضع حجر الأساس لعدد من المشاريع التي تؤسس لقيام مثل هذه المجتمعات المتكاملة. ونحن ماضون خلال الفترة المقبلة لتحقيق الأهداف الموضوعة لكل من هذه المجتمعات، ولكل من المناطق التي بدأنا تطويرها.

■ **الملاحظ أن "الدار" لا تركّز فقط على مشاريع التطوير العقاري، بل لديها مشاريع أخرى تساهم في التنمية الاجتماعية، ماذا عن هذا المجال في مشاريع "الدار"؟**

□ بالفعل، قامت الشركة بترجمة هذا التوجّه من خلال افتتاح أول مدرسة، تشكل نموذجاً لمدارس أخرى تنوي الشركة بناءها، ويصل عددها إلى 30 مدرسة على الأقل خلال السنوات العشر المقبلة. كما أننا على وشك الانتهاء من وضع تصاميم أكبر مستشفى في أبو ظبي، ستتم إدارتها من قبل شركة عالمية متخصصة.

وفي مجال المشاريع السياحية، وقّعنا مؤخراً اتفاقيتين مع شركة "أكور" العالمية (Accor) لإدارة فندقي "نوفوتيل" و"ايبيس" في جزيرة "ياس". كما وقّعنا مع الشركة نفسها اتفاقية أخرى للتعاون الستراتيجي تهدف إلى تطوير وإدارة المزيد من الفنادق في إمارة أبو ظبي. ووفقاً لهذه الاتفاقيات ستدير "أكور" نحو 650 غرفة فندقية.

إلى ذلك، وقّعت الشركة اتفاقية شراكة ستراتيجية مع فنادق ومنتجعات "موفنبيك" لتطوير 3 فنادق. يقع الأول، المكون من 500 غرفة، في جزيرة "ياس"، ومن المتوقع افتتاحه في العام 2010. والفندقان الآخران ما زالا في طور التخطيط.

وفي السياق نفسه، تمّ توقيع اتفاقية مع شركة "روتانا" لإدارة الفنادق، لإدارة 4 فنادق تعمل "الدار العقارية" على تطويرها.

تطوير "مجتمعات متكاملة" ومشاريع سياحية وصحية وتعليمية

التوسّع الى كازاخستان وقريباً الى ماليزيا والمغرب

وأبرز هذه الفنادق فندق روتانا في جزيرة "ياس"، الذي يتألف من 300 غرفة، ومن المتوقّع افتتاحه في العام 2009، والفندق الثاني هو فندق "سنترو"، ويضم 250 غرفة، وسيتم افتتاحه أيضاً في العام 2009، والثالث هو فندق روتانا في منطقة السيف في مشروع شاطئ الراحة، ويضم 250 غرفة، وسيتم افتتاحه في العام 2012. وإلى ذلك، ستدير "روتانا" 165 شقة فندقية في أبو ظبي.

وسبق للشركة أن طرحت مشاريع أخرى في القطاع السياحي والترفيهي، أبرزها حديقة (Ferrari World) الترفيهية، وحديقة (Worner Brothers). كما للشركة مشاريع أخرى في قطاع تجارة التجزئة، بينها تطوير مركز تجاري في مشروع جزيرة "ياس"، ومشاريع مماثلة في شاطئ الراحة.

■ **ما أهمية وجود شركاء ستراتيجيين ومشغّلين عالميين في هذه المشاريع؟**

□ الدخول في شراكات ستراتيجية واستقطاب مشغّلين عالميين جزء من رؤية شركة "الدار العقارية". وقد اعتمدت الشركة هذا التوجّه في مشاريعها المختلفة، سواء الترفيهية منها، أو المدارس، أو الفنادق، أو المستشفيات. وتشكّل هذه الخطوة قاعدة مهمة في خطة الشركة الهادفة إلى بناء مجتمعات متكاملة، تتمتع بمستوى عال من الجودة، والخدمة، والبنية التحتية. وهذا الاتجاه يشكل قيمة مضافة لشركة "الدار"، ويترك أثراً إيجابياً على مشاريعها من خلال ضمان تشغيل عالي الجودة، ولدى

المساهمين من خلال ضمان ربحية مرتفعة.

وفي سياق موازٍ، أسسنا مع "بنك الخليج الأول"، و"بنك أبوظبي التجاري"، شركتين للتمويل العقاري، لتوفير التمويل للمشاريع العقارية، بما فيها مشاريع الشركة. وتهدف هذه الخطوة إلى العمل ضمن منظومة متكاملة.

■ اعتمدتم خطة طموحة للتوسّع نحو الخارج. ما هي أبرز ملامح هذه الخطة؟

□ تعمل شركة أبو ظبي العقارية في الأسواق الخارجية من خلال شراكة ستراتيجية مع كل من شركة "صروح العقارية" وشركة "الريم للاستثمار" وشركة "القدرة العقارية"، ونتج عن هذه الشراكة تأسيس شركة "المعبر الدولية" لتكون الذراع الاستثمارية لهذه الشركات، بما فيها شركة "الدار العقارية"، في الأسواق العالمية. وقد أطلقت "الدار العقارية" مع شركة "المعبر الدولية" مشروع أبو ظبي بلازا في المنطقة الاقتصادية في عاصمة كازاخستان. وهذا المشروع، هو مشروع متكامل ومتعدد المرافق، ويتمتع بموقع مميز بالقرب من القصر الرئاسي في وسط مدينة أستانا، ويضم متاجر وشققاً سكنية ومكاتب، وفق أعلى معايير الجودة العالمية، إضافة إلى حي للفنادق. كما تدرس الشركة مشاريع أخرى في ماليزيا والمغرب. والتواجد في هذه الأسواق جاء نتيجة سعي المطورين العقاريين فيها وكذلك أصحاب العقارات إلى تطوير مشاريع مماثلة لتلك التي طورتها "الدار العقارية" في أبو ظبي. أي أن هؤلاء يسعون للإفادة من تجربة الشركة في مجال تطوير مشاريع متكاملة، ما يعكس السمعة الطيبة التي كرستها الشركة في القطاع العقاري، ونحن نأمل أن نوفّر للمطورين العقاريين في هذه الأسواق ما يصبون إليه.

مع الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم أمام أحد مجسّمات مشاريع الشركة

■ تجسّد شركة "الدار العقارية" جزءاً من رؤية إمارة أبو ظبي. وانطلاقاً من ذلك، هل تسعى الإمارة إلى خلق سياحة تكمّل سياحة دبي؟

□ الرؤية السياحية في إمارة أبو ظبي واضحة المعالم، وهي مبنية على احترام تقاليد البلاد مع السعي إلى خلق أفكار جديدة. وتتطلع الإمارة إلى استقطاب نحو 3 ملايين سائح، وتعريفهم بالثقافة والعادات العربية الأصيلة. من هنا نأمل أن يصبح القطاع السياحي رافداً أساسياً للاقتصاد الوطني من خلال طرح منتجات سياحية متنوعة، من منتجعات صحراوية وبحرية وجزر تتوفّر فيها كافة الخدمات السياحية الراقية والمتطورة. وسيكون للقطاع السياحي مساهمته في الاقتصاد، من خلال التركيز على العنصر الثقافي، وتقديم إمارة أبو ظبي ودولة الإمارات العربية المتحدة كوجهة جميلة تراعي عادات المنطقة. وهناك من يعمل في أبو ظبي لتحقيق هذا الهدف.

■ ما تقييمكم لمصادر الطلب المتوقّعة على القطاع العقاري في إمارة أبو ظبي؟

□ تحقق القطاعات الاقتصادية كافة في إمارة أبو ظبي نمواً غير مسبوق، تتراوح نسبته ما بين 10 و20 في المئة. وهذا النمو يمثل الطلب الحقيقي على القطاع العقاري والفندقي، وعلى المكاتب ومواقف السيارات وسواها من أعمال التطوير العقاري. وبالتالي، يمكن القول أن الطلب سيستمر مع هذا النمو المتواصل في مختلف القطاعات منذ سنوات.

■ إذاً لا توافقون على الرأي القائل بأن أسعار العقارات ستشهد حركة تصحيح خلال الفترة المقبلة؟

□ السوق في دولة الإمارات لا تختلف عن الأسواق الأخرى الخليجية والعالمية. والحركة التي تشهدها الأسعار، بما فيها أسعار العقارات، قد يكون من الطبيعي أن تشهد حركة تصحيح، إلا أن المهم يبقى في اتجاه السوق، وقد أثبتت السوق في دولة الإمارات قدرتها على المنافسة. ومع الدور الذي بدأت تلعبه دولة الإمارات على المستوى العالمي، باتت أوجه المقارنة، في كافة المجالات بما فيها الأسعار، تتم مع الأسواق العالمية، مثل سنغافورة وهونغ كونغ وتايوان، وبالتالي يمكن القول أن دولة الإمارات تجاوزت منافسة الأسواق المحلية.. ■

مشاريع "الدار العقارية"

في محفظة "الدار العقارية" مشاريع عدة، تتسّم بتنوعها وتكاملها. وفي ما يلي أبرزها:

– جزيرة ياس: تمتد على مساحة 2500 هكتار، ويبلغ حجم الاستثمارات فيها نحو 140 مليار درهم إماراتي (نحو 40 مليار دولار)، وسيضم المشروع 30 فندقاً و492 فيللا، وحلبة سباق، وملعبين للغولف ومارينا ومجمعاً تجارياً.

– شاطئ الراحة: يمتد على واجهة بحرية، بمساحة نحو 8,5 كيلومترات مربعة، ويضم 10 مناطق مختلفة، يتميز كل منها بتصميم خاص، أبرزها: الرزين؛ النخل؛ الليسيلي؛ الرميلة؛ الوتيد؛ السيف؛ البندر؛ خور الراحة.

– منتجع القرم: يقع على الطريق الساحلي لجزيرة أبو ظبي، ويمتد على مساحة 1,8 مليون متر مربع، ويتألف من 59 منزلاً و161 جناحاً خاصاً.

– السوق المركزية: تقع في قلب العاصمة، على مساحة 5 هكتارات.

– حدائق الراحة: تمتد على مساحة 665 ألف متر مربع، وتسودها المساحات الخضراء، وستحتضن نحو 120 ألف شخص وهي أول مشروع عقاري للشراء والتملك في أبو ظبي.

– مركز إمبريال كوليدج لندن للسكري: وهو تابع لكلية لندن الملكية ومتخصص في علاج ورعاية مرضى السكري. وسيضم وحدة للعلاج ومعهداً للبحوث ومرافق مخصصة لاستيعاب 200 مريض.

– مبنى المعمورة: وهو المقر الرئيسي لشركة مبادلة للتنمية وهيئة أبحاث البيئة والحياة الفطرية وتنميتها، وفيه المقر الرئيسي لـ"الدار العقارية". وتبلغ مساحته المبنية نحو 60 ألف متر مربع.

رئيس "شركة العُديد العقارية":
المستقبل للعقار التجاري

دبي - الإقتصاد والأعمال

عندما قرّرت "مجموعة الغيث القابضة الإماراتية" "إطلاق سراح" "شركة العُديد العقارية" التابعة لها، كانت تُدرك سلفاً أنّ سوق العقارات في الإمارات عموماً، وفي أبو ظبي تحديداً، تزخر بفرص تخوّل "العُديد" أن تتحوّل من مجرد شركة خاصة بعقارات المجموعة، إلى مطوّر عقاري رئيسي في البلاد. وصحّ رهان المجموعة، فباتت "العُديد العقارية"، خلال عامين فقط، محطّ أنظار المستثمرين الراغبين بتملّك عقارات تجارية ومكتبية. والشركة حديثة العهد تملك "أجندة" حافلة للمستقبل، ففي موازاة استمرارها في تلبية الطلب المتنامي على العقارات التجارية في الإمارات، تنظر "بعين التطوير" إلى أراضٍ تمتلكها في السعودية وقطر وغيرهما من بلدان المنطقة.

محمود الشيباني

يشير الرئيس التنفيذي والمدير العام لـ "شركة العُديد العقارية" **محمود الشيباني** إلى أنّ "جذور الشركة تعود إلى العام 2002، حيث تأسست كإحدى "شركات الغيث القابضة". وكان الهدف منها تطوير وتشغيل وتأجير وصيانة المباني الخاصة بـ "مجموعة الغيث". لكن عندما رأينا أنّ السوق العقارية في الإمارات تنمو بشكل كبير وأنّ الإمكانات والفرص المتاحة عديدة، بدأت المجموعة التفكير بتوسيع "شركة العُديد" وإخراجها من نطاق عملها الضيّق المحصور بعقارات المجموعة".

ويتابع: "في العام 2005، قرّرت المجموعة الانتقال بالشركة إلى مجال التطوير العقاري الشامل. ووجدنا فرصة تطويرية مهمة في أبو ظبي، خصوصاً أنّ مقرّ المجموعة الرئيسي في الإمارة. وبعد دراسات معمّقة، وجدنا أنّ سوق أبو ظبي تعاني من نقص في الوحدات المكتبية وسوف يتزايد الطلب على العقار المكتبي خلال السنوات العشر المقبلة. فباشرنا بتطوير "برج الجيون"، وهو البرج التجاري الأوّل من نوعه في "مشروع دانة أبو ظبي"؛ وسيتمّ الانتهاء من تشييده خلال شهر ديسمبر من العام 2009".

ويوضح **الشيباني** أنه "تمّ تصميم "برج الجيون" ليلبّي الطلب المتزايد من قِبل المستثمرين على المكاتب العصرية التي تتوفّر معها أيضاً مواقف للسيارات ونادٍ صحي ومحلات تجارية. ويوفّر البرج مكاتب تتراوح مساحتها ما بين 74 و1674 م2".

مكاتب لجميع الشرائح

ويلفت **الشيباني** إلى أنه "عندما قرّرت "العُديد" تطوير "برج الجيون التجاري" كنّا نستهدف جميع شرائح الشركات، خصوصاً أنّ موقع البرج في قلب مدينة أبو ظبي. لكن مع انتقالنا إلى تطوير مشاريع على كورنيش أبو ظبي، فمن الطبيعي أن تكون الشركات الكبيرة هي المهتمة أكثر من غيرها بمشاريعنا خصوصاً أنّ مساحة المكاتب في مشاريعنا الواقعة على كورنيش أبو ظبي تبدأ من 180 $م^2$".

وفي منطقة الكورنيش في أبو ظبي سيرتفع برجان تابعان لـ "شركة العُديد العقارية"، وهما: "أوريكس"، و"فالكون". ويوضح **الشيباني** أنّ هذين البرجين "هما أول برجين متاحين للاستثمار على شارع الكورنيش في أبو ظبي، وسيتمّ تجهيزهما بأفضل المرافق والتسهيلات المطلوبة. وتبلغ مساحة كلٍّ منهما نحو 3200 م2، ويتألّف "برج أوريكس" من 24 طابقاً، و"برج فالكون" من 26 طابقاً". ويضيف: "أمّا "برج النخلة" فيأخذ موقعاً متميّزاً ضمن المجمّع العُمراني الذي تطوّره "شركة القدرة العقارية" في مدينة محمد بن زايد. ويتكوّن من 26 طابقاً للاستخدام التجاري والسكني".

وفي ما خصّ التمويل، يكشف الشيباني أنّ الشركة تقدّم للمستثمرين التمويل المريح الذي يصل لغاية 90 في المئة، وبطريقتين للسداد أحدهما إسلامية وأخرى تقليدية. وكانت "شركة العُديد" عند تأسيسها أقامت تحالفات استراتيجية مع بعض الجهات التمويلية في الإمارات، مثل "بنك أبو ظبي الوطني" و"بنك الاتحاد الوطني"، بهدف مساعدتها على تمويل مشاريع الشركة. وهذه المصارف تدعم الشركة تمويلياً إلى جانب المساهمة الكبيرة من "مجموعة الغيث القابضة"".

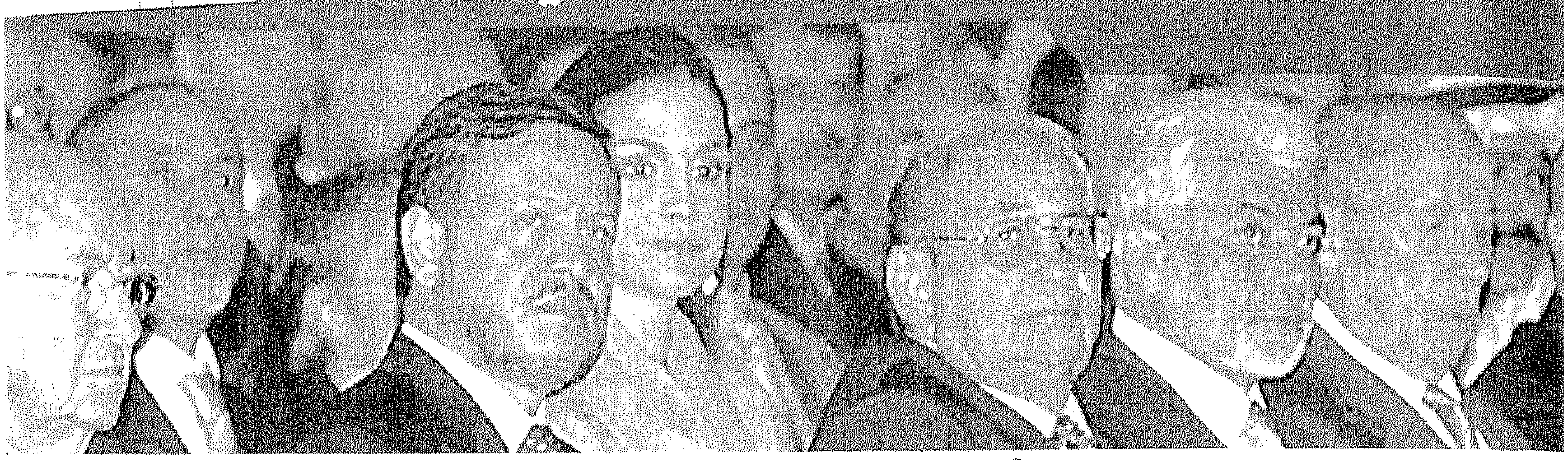
تأسست الشركة في 2002، لتطوير وتشغيل عقارات "مجموعة الغيث"، وفي 2005 دخلت مجال التطوير العقاري الشامل

المستقبل لـ "التجاري"

ويؤكّد **الشيباني** أنّ مستقبل التطوير العقاري يكمن في القطاع التجاري والمكتبي. ويقول: "بعض المستثمرين، لاسيّما الصغار منهم، لا يدركون ميزة العقار التجاري. فالعائد السنوي لهذا النوع من العقار يصل إلى 15 في المئة، ما يعني أنّ المستثمر يمكنه تملّك العقار خلال 6 سنوات فقط. في المقابل، أغلب شركات التطوير العقاري العاملة في الإمارات تركّز نشاطها على العقارات السكنية، في حين أنّ فرص الاستثمار الحقيقية موجودة في العقار التجاري. ونحن نُدرك مدى أهمية الاستثمار في هذا الجانب من القطاع العقاري على المدى البعيد، وهذا التوجّه يعطي شركتنا ميزة تفاضلية وقيمة مضافة في لعبة المنافسة".

وإذا كان تركيز الشركة منصباً حالياً على المشاريع التي تتولى تطويرها وتنظر إليها بوصفها إنجازات حقيقية قياساً بعمر الشركة، غير أنّ "العُديد العقارية" تدرس إمكانات التوسّع خارج حدود الإمارات، وفق ما يشير **الشيباني**. ويقول: "لدينا أراضٍ خارج الإمارات، وتحديداً في السعوديّة وقطر. ونفاوض على شراء بعض الأراضي في الكويت. وبالتالي فالمجال مفتوح أمام الشركة للتوسّع خارج حدود الإمارات، لكن التوسّع رهن بتوافر الموارد المالية والبشرية. وإذا كانت الموارد المالية لا تُشكلّ عائقاً لنا إلاّ أننا نواجه مشكلة حقيقية في ما يتعلّق بتوافر الموارد البشرية". ■

برعاية جلالة الملك عبدالله الثاني بن الحسين



ملتقى الأردن الاقتصادي

٢ - ٣ مارس ٢٠٠٨

بمشاركة القيادات العليا في المؤسسات المصرفية والمالية والاستثمارية العربية والدولية

أبرز المواضيع:

• تطورات الاقتصاد الأردني • المخاطر الناتجة عن حالة عدم الاستقرار الإقليمي وتأثيرها على الأداء الاقتصادي • تطور برامج الخصخصة
• مناخ الاستثمار وإجراءات الإصلاح الجديدة • مشاريع التطوير العقاري وآفاق الاستثمار فيها • القطاع المصرفي
• استراتيجيات وفرص الاستثمار في سوق عمان للأوراق المالية • واقع الأعمال في الأردن تجارب حية لمستثمرين عرب • الاستثمار في التعليم و التكنولوجيا

تنظيم

JORDAN INVESTMENT BOARD

مجموعة الاقتصاد والأعمال
Al-Iktissad Wal-Aamal Group

الرعاية الماسية

MAWARED Building Communities

TAAMEER JORDAN HOLDINGS تعمير الأردنية القابضة

الشريك الاستراتيجي

ORION HOLDING OVERSEAS

الرعاية البلاتينية

جوردإنفست
شركة الثقة للاستثمارات الأردنية

شركة تطوير العقبة
AQABA Development Corporation

سلطة منطقة العقبة الاقتصادية الخاصة
AQABA SPECIAL ECONOMIC ZONE AUTHORITY

العبدلي
Abdali Investment & Development PSC

الأردن دبي كابيتال
JORDAN DUBAI CAPITAL

الرعاية الفضية

CSC
www.issuers.com

الرعاية الذهبية

بنك لبنان والمهجر
BLOM BANK
Peace of Mind

Global
بيت الاستثمار العالمي
Global Investment House

www.iktissad.com

لمزيد من المعلومات الاتصال على الأرقام التالية هاتف: 961-1-780200 فاكس: 961-1-780206 بريد الكتروني: conferences@iktissad.com

"الاتحاد العقارية" 20 عاماً من التميّز

عزام: نصنع الفرص الاستثمارية ومشروع "موتور سيتي" انطلاقتنا إلى العالمية

دبي – باسم كمال الدين

20 عاماً قضتها شركة "الإتحاد العقارية" في مواكبة النهضة العمرانية التي شهدتها دولة الإمارات عموماً وإمارة دبي على وجه التحديد. ونجحت طوال هذه الفترة في ترك بصمات واضحة على المشهد العقاري للإمارة من خلال محفظة مشاريع متنوعة وصافي أصول تجاوز الـ 4,5 مليارات درهم في العام 2006. وتذهب "الإتحاد العقارية" أبعد من الإطار التقليدي في تحديد طبيعة نشاطها، فتتخطى صفة المطور العقاري إلى كونها صانعة فرص استثمارية. ومن هذا المنطلق جاء قرار الشركة بطرق الباب العقاري من زاوية جديدة تتمثل بصناعة ورياضة السيارات من خلال مشروعها "موتور سيتي" الذي تصل تكلفته إلى 10 مليارات درهم. وتنظر "الإتحاد العقارية" إلى هذا المشروع كحجر أساس نحو انطلاقتها عالمياً.

سيمون عزام

احتفلت شركة "الإتحاد العقارية" هذا العام بمرور 20 عاماً على تأسيسها حيث كانت انطلقت في العام 1987 تحت اسم شركة "الاتحاد العقارية الخاصة المحدودة". وتطوّرت الشركة لتتحول في العام 1993 إلى شركة مساهمة عامة محدودة. ويوضح الرئيس التنفيذي للشركة سيمون عزام أن "الشركة طبقت، منذ نشأتها، رؤية تركّز على التميز وتجاوز كل ما هو تقليدي، وهذا ما قمنا بتحقيقه خلال العقدين السابقين حيث تمكّنت الشركة من تأسيس محفظة تضم أكثر من 24 مشروعاً تعدّ من أكثر المشاريع السكنية والتجارية والترفيهية تميزاً والتي تتسم بسمعة عالمية".

ويضيف: "في العام 1987، بلغ صافي أصول شركة "الاتحاد العقارية" مليون درهم إماراتي. وفي العام 2006، حققت الشركة عائداً سنوياً زاد على 2,5 مليار درهم مع صافي أصول زاد على 4,5 مليارات درهم. وهذه الأرقام دليل على الإنجازات المحققة خصوصاً أننا أثبتنا أنه بإمكاننا أن نكون مختلفين عن الشركات الأخرى ذات الأحجام المختلفة في السوق".

ومنذ انطلاقتها، حرصت شركة "الإتحاد العقارية" على مواكبة النهضة العمرانية حيث يشير عزام إلى أنه "بالتعاون مع إمارة دبي، نمت الشركة وساهمت في تغيير معالم المدينة من خلال مجموعة من المشروعات السكنية والتجارية الإبداعية التي تعكس تركيز الشركة على الجودة والاهتمام بالتميز والتفاصيل". ويتابع: "أصبحت "الاتحاد العقارية" مسؤولة عن بعض أفضل المشاريع العقارية في دبي ومعروفة كصانع لأفضل الفرص الاستثمارية. ومن خلال أكثر من 24 مشروعاً، قامت الشركة بخلق محفظة من المشاريع المميزة في المجالات التجارية والسكنية والترفيهية، بدءاً من الأبراج ذات الارتفاعات الشاهقة، مروراً بالمجمعات متعددة الاستخدام وحتى الفنادق والمتنزهات. ومن بين المشاريع التي قمنا بتطويرها مشروع "إندكس" و"لايمستون هاوس"، "موتورسيتي"، "جرين كوميونيتي"، "أبتاون مردف"، "نت.كوميونيتي"، و"ذا تاور".

محفظة تضم 24 مشروعاً، وصافي الاصول تجاوز الـ 4,5 مليارات درهم

المنافسة بالاختلاف

لم يكن سهلاً على "الإتحاد العقارية" العمل والاستمرار في سوق عالية التنافسية كما دبي، لو أن الشركة لم تطوّر معرفة حقيقية بالسوق. وانتهجت الاختلاف طريقاً للمنافسة والتميز، حيث يؤكد سيمون عزام أن "معرفة التاريخ ميزة مهمة للانتقال إلى المستقبل". ويرى أنه "من خلال معرفة ما يمكن أن تقدّمه السوق ورؤية الكمّ الكبير من الشركات الضخمة وهي تقتحم السوق، عرفنا أننا بحاجة إلى أن نكون مختلفين. يمكنك أن تكون مختلفاً بأشكال كثيرة، ونحن نختلف لأننا نقدّم الجودة ونبني علامات تجارية ولكن ليس العلامة التجارية لشركتنا فقط وإنما أيضاً العلامات التجارية للمشاريع التي نطوّرها.

لقد سلكنا طريق الفنادق، لذلك أينما تذهب يمكنك رؤية العلامة التجارية لفندق "فيرمونت" أو "ريتز كارلتون"، وستعرف مستوى الجودة الذي ستجده، وهو المستوى نفسه الذي نتبعه لمشاريعنا الأخرى".

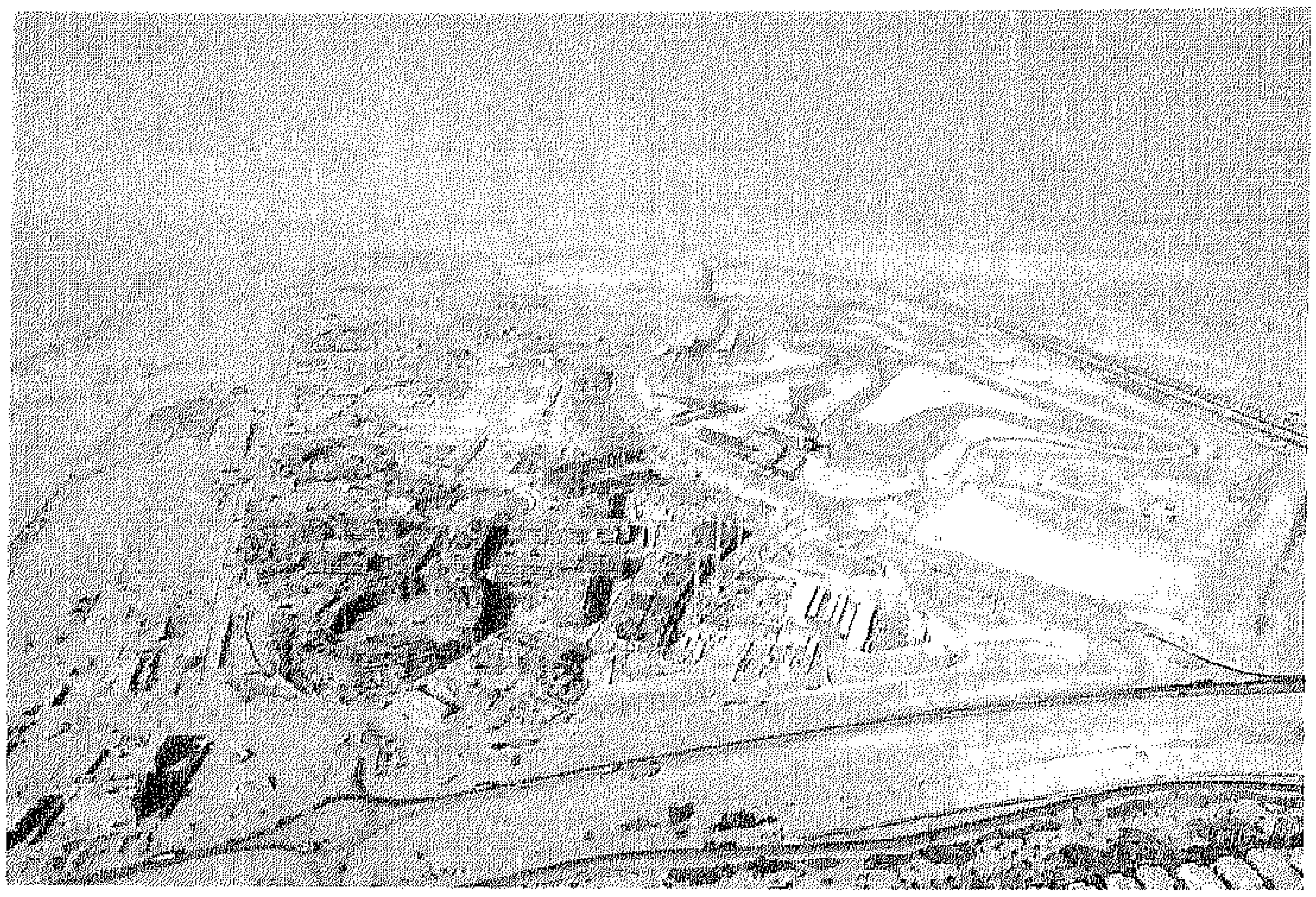
الانجازات بالأرقام

يستعين عزام بالنتائج المالية التي حققتها شركته ليؤكد صحة وصوابية الستراتيجية التطويرية والتنافسية التي تنتهجها "الإتحاد العقارية". ويلفت إلى أن الشركة سجلت نمواً في صافي أرباحها بنسبة 52 في المئة للاشهر التسعة الأولى المنتهية في 30 سبتمبر 2007، مقارنة بالفترة نفسها من العام 2006، لتسجّل 472 مليون درهم. وبلغت العائدات 2,024 مليار درهم، بنمو نسبته 15 في المئة.

وواصلت أنشطة المقاولات تصدّر قائمة الأنشطة المساهمة في العائدات لهذه الفترة، حيث أضافت 1,506 مليار درهم، بينما أضافت أنشطة مبيعات وإدارة العقارات 423 مليون درهم، فيما أضافت الأنشطة الفندقية وأنشطة التشغيل الأخرى 95 مليوناً. وقد شهدت الأشهر التسعة الأولى من العام 2007 زيادة ملحوظة على صعيد الربح الإجمالي من مبيعات وإدارة العقارات. وانخفضت هوامش ربح المقاولات وأنشطة التشغيل الأخرى قليلاً مقارنة بالعام 2006 بسبب المنافسة وموسمية الأعمال".

وكذلك تابعت الأصول الإجمالية وحقوق المساهمين نموها، لتسجّل 9,9 مليارات درهم و0,5 مليار درهم على التوالي في 30 سبتمبر 2007، بنمو قدره 43 في المئة و19 في المئة، مقارنة بالفترة ذاتها من العام 2006. وقد بلغت قيمة العقارات الاستثمارية والعقارات تحت الإنشاء ما نسبته 60 في المئة من إجمالي الأصول، فوصلت إلى 5,9 مليارات درهم في نهاية سبتمبر 2007.

ويختم عزام بالإشارة إلى "نجاح الشركة في تنفيذ المرحلة الأولى من ستراتيجيتها لزيادة مستوى القروض بتوفير تسهيلات بأجل بلغت قيمتها 3,75 مليارات درهم لتمويل مشروعات الشركة في مركز دبي المالي العالمي وجزء من مشروعاتها في "موتورسيتي". وبلغت القروض طويلة الأجل 1,87 مليار درهم، مشكّلة ما نسبته 20 في المئة من إجمالي الأصول. وواصلت الشركة إتباع نهج متحفظ في تحقيق العائدات تماشياً مع معايير المحاسبة الدولية، حيث يتم تحقيق عائدات مبيعات العقارات عند تسليم الوحدات المباعة وليس بإتباع نسبة الانجاز".



مشروع موتورسيتي

"موتور سيتي" قاعدة للعالمية

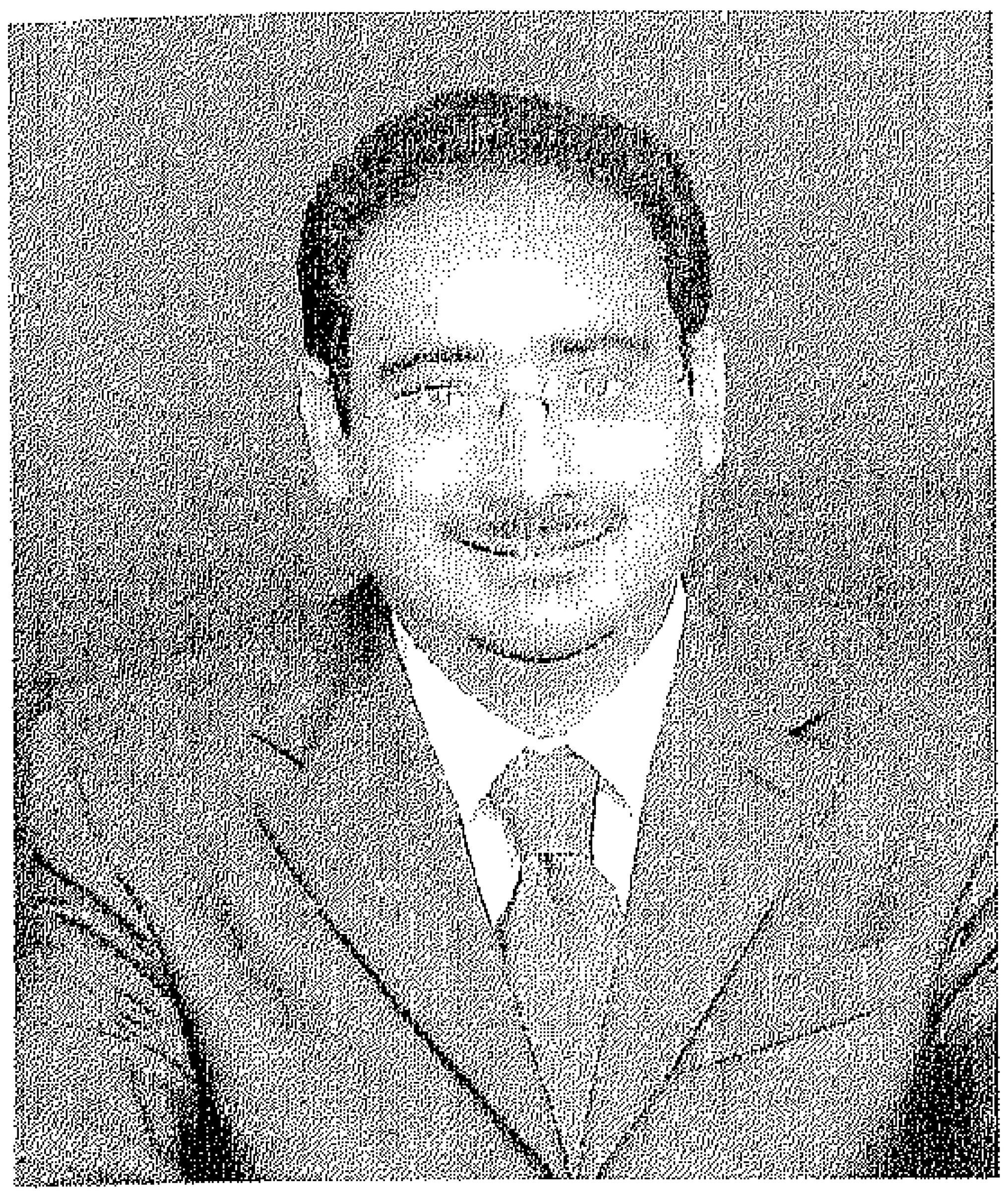
كانت "الإتحاد العقارية" سبّاقة في طرح مشروع متكامل لصناعة ورياضة السيارات في المنطقة. ويوضح عزام أن "موتورسيتي هو مشروع تنموي تبلغ قيمته 10 مليارات درهم، ومن المتوقع أن يكون محور صناعة السيارات ورياضة السيارات في المنطقة. وسوف يمثل هذا المشروع وجهة ترفيهية متعددة الأوجه، والتي ستوفر الترفيه والاستجمام والتشويق، إضافة إلى فرص التسوّق والسكن والتجارة. إنها "مدينة داخل مدينة" تشمل خمسة مشاريع تمثل علامات تجارية يمكن تكرارها في أرجاء العالم: "دبي أوتودروم" التي تناسب سباقات السيارات وعشاقها، مشروع "فورمولا 1 ثيم بارك" في دبي الذي يعدّ وجهة تعلّم وترفيه تستهدف الأسرة بأكملها، "بيزنس بارك موتورسيتي" الذي صمّم ليكون مركزاً إقليمياً لصناعة وتجارة السيارات، فضلاً عن المنطقتين السكنيتين "أبتاون موتورسيتي" و"جرين كوميونيتي موتورسيتي" اللتين تقدمان لمالكيها منازل بنظام التملك الحر تتنوع ما بين الاستوديوهات وشقق بغرفة واحدة وغرفتين وثلاث غرف نوم، المنازل الريفية، فيللات للعائلات، والبيوت المكوّنة من طابق واحد. وإلى جانب "دبي أوتودروم" الذي هو قيد التنفيذ، ستبصر مشاريع "فورمولا 1 ثيم بارك" في دبي، "بيزنس بارك موتورسيتي"، "أبتاون موتورسيتي"، و"غرين كوميونيتي موتورسيتي" النور في العام 2009".

كما يكشف عزام توق الشركة إلى الانطلاق عالمياً من خلال مشروعات مثل "موتورسيتي"، مشيراً إلى أن الشركة بمشاريعها المتنوعة والمميزة استحوذت على اهتمام شديد من مستثمرين عالميين، وهي تقوم باستمرار بدراسة الخيارات على نحو ستراتيجي حيث تبحث حالياً كثيراً من الفرص في العديد من الأسواق التي تناسب احتياجات مستثمريها بصورة أفضل قبل المضي قدماً في مشاريعها في الخارج. وقد حرصت الشركة على تنفيذ مشاريع ستراتيجية مرموقة ضمن الإمارات أولاً لتعزّز مكانة علامتها التجارية ضمن الأسواق المحلية والعالمية. لقد حققت السمعة الدولية من خلال انفتاحها على العالم بفضل مشاريعها التي تتسم بالجودة وهي تتطلع إلى تنفيذ بعض من مشاريعها "العقارية" في عدد من دول العالم الأخرى". ■

"الإتحاد العقارية" تحصد جائزة "الإمارات للطاقة"

حصلت "الاتحاد العقارية" مؤخرا على جائزة "الإمارات للطاقة" من قبل "مجموعة دبي للجودة" عن مشروع "غرين كوميونيتي" Green Community. وفازت الشركة بهذه الجائزة عن فئة الشركات الخاصة. وقد تبنت الشركة في تطوير هذا المشروع مجموعة من الحلول البيئية المقدمة من قبل شركة "خدمات إدارة الطاقة" المتخصصة في إدارة وتوفير الطاقة في منطقة الشرق الأوسط. وشهد حفل توزيع الجوائز تقديم أكثر من 64 ترشيح عن مختلف الفئات في الدورة الافتتاحية لهذه المناسبة والتي أطلقها نائب رئيس الدولة رئيس مجلس الوزراء، حاكم دبي الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم. وحث الشيخ محمد بن راشد الشركات في القطاعين العام والخاص على مناقشة الاستهلاك المتزايد للطاقة في المنطقة وتأثيراته البيئية والاقتصادية على حد سواء.

"البحرين الأولى للتطوير العقاري" نحو السعودية وعُمان والكويت


أمين العريض

المنامة- "الاقتصاد والأعمال"

انطلقت "شركة البحرين الأولى للتطوير العقاري" برأس مال كويتي ساهمت فيه مجموعة من الشركات الكويتية العريقة، إلى جانب مستثمرين من مملكة البحرين. وعلى الرغم من الاسم الذي اكتسبته الشركة، فهي تخطط ليتجاوز نشاطها البحرين إلى أسواق الخليج كافة، وفي مرحلة لاحقة إلى منطقة الشرق الأوسط. ودشّنت الشركة نشاطها في القطاع العقاري من خلال تطوير مشروع في منطقة السيف في البحرين.

يقول مدير عام "شركة البحرين الأولى للتطوير العقاري" **أمين أحمد العريض**: "تأسّست الشركة برأس مال كويتي وساهم فيها كلٌّ من: "بيت الاستثمار العالمي" - "جلوبل"، "شركة الوفرة للاستثمارات الدولية"، "شركة المنار للتأجير والتمويل"، إضافة إلى "شركة استيراد للاستثمار" و"مجموعة أكشن العقارية" من مملكة البحرين. وباشرت الشركة نشاطها العقاري من المنامة، من خلال تطوير مشروعين رئيسيين. واختيار مملكة البحرين كنقطة انطلاق لمشاريع الشركة يعود لأسباب عدّة أبرزها البيئة الاستثمارية الجاذبة، والقوانين والتشريعات المتطوّرة خصوصاً تلك المتعلّقة بالقطاع العقاري كتصنيف الأراضي، وتلك التي تحمي حقوق المستثمرين، إضافة إلى توافر مصادر التمويل، كون البحرين تزخر بالعديد من المؤسسات المصرفية، كما أنّ أسعار الأراضي في البحرين ما زالت مقبولة مقارنة بدول الخليج الأخرى، التي فاقت الأسعار فيها التوقّعات، والسبب الأخير توافر الكوادر البشرية المتخصّصة واليد العاملة ذات الخبرة الطويلة".

ويوضح **العريض** أنّ اكتساب الشركة اسم "البحرين الأولى" لا يعني أنّ نشاطها يقتصر على المملكة، بل لديها خطّة طموحة للتوسّع نحو سلطنة عُمان، السعودية والكويت، وغيرها من دول الخليج. وسوف يتركّز نشاط الشركة على المشاريع ذات الجدوى الاقتصادية التي تتميّز بالاستثمار على المدى الطويل وتحقيق أرباح تشغيلية. ومن المتوقّع أن يتمّ خلال المرحلة المقبلة إقرار خطّة العمل المتكاملة والتي تحدّد أولويات الشركة.

"مشروع السيف"

يُعدُّ "مشروع السيف" العمود الفقري لنشاط الشركة في المرحلة الحالية، ويتميّز بكونه متوافقاً مع أحكام الشريعة الإسلامية، كما هو الحال بالنسبة لمجمل نشاط الشركة. ويقول **العريض** أنّ الشركة تسعى من خلال هذا التوجّه للاستفادة من النموّ الكبير الذي تحقّقه الصناعة المالية الإسلامية في المنطقة من خلال طرح أدوات مالية وصناديق استثمارية، ممّا يوفّر المزيد من قنوات التمويل.

يقع المشروع في قلب منطقة السيف مقابل المركز التجاري الجديد "بحرين سيتي سنتر مول"، وهو يمتد على عقار مساحته نحو 30 ألف م2، ويبلغ حجم الاستثمارات فيه نحو 450 مليون دولار.

وسيتمّ تطوير "مشروع السيف" على 3 مراحل؛ تشمل الأولى فندقاً يضمّ 200 غرفة، يهدف إلى استقطاب رجال الأعمال، كما تشمل شققاً فندقية تتألّف من 200 وحدة سكنية تستهدف العائلات. وتجري الشركة مفاوضات مع مشغّلين عالميين لإدارة المرفقين، ومن المتوقع أن يبدأ تنفيذ الأعمال في المرحلة خلال الربع الأول من العام المقبل على أن تنتهي بعد نحو 3 سنوات.

وتشمل المرحلة الثانية تطوير مكاتب تجارية بعد نحو عام على بدء تنفيذ المرحلة الأولى. وستركّز الشركة على تطوير مكاتب بمساحات صغيرة ومتوسطة، حيث الطلب كبير على هذا النوع من المكاتب، في ظلّ النموّ الذي تشهده مملكة البحرين في تأسيس الشركات الصغيرة والمتوسطة.

والمرحلة الثالثة من المشروع تشمل شققاً سكنية، ومن المتوقع أن تبدأ الأعمال فيها بعد مرور سنتين على بدء تنفيذ المرحلة الثانية.

ويوضح **العريض** أنّ "البحرين الأولى" تجري مفاوضات مع مؤسسات مالية ومصارف للمساهمة في المشروع وتوفير التمويل له. وكانت الشركة كلّفت مكتب "كيو إنترناشونال كونسلتنتس" (KEO International Consultants) لتصميم وتنفيذ أعمال المخطط الرئيسي، وهو مكتب حائز على جوائز عدّة، ونفّذ مجموعة من المشاريع في المنطقة من بينها "مشروع مدينة محمد بن زايد" في إمارة أبو ظبي، "مشروع بوابة الزمرد" لصالح بلدية أبو ظبي، بالاضافة إلى تصميم "مشروع اللؤلؤة" في قطر، و"فندق قصر الإمارات" في أبو ظبي.

أسواق جديدة

تتطلّع الشركة إلى دخول أسواق جديد في منطقة الخليج خلال السنوات المقبلة، لتنتقل بعدها إلى تطوير مشاريع على مستوى أسواق الشرق الأوسط. وبحسب **العريض**، "وضعت الشركة خطة طموحة لدخول أسواق سلطنة عُمان، السعودية والكويت. وقد بدأت دراسة عدد من الفرص بعد أن أعدّت دراسات متكاملة حول هذه الأسواق التي مازالت من الأسواق الناشئة والواعدة بعكس أسواق دولة الإمارات العربية التي شهدت خلال الأعوام الماضية مشاريع ضخمة ساهمت في نمو القطاع الذي ترافق مع تضخّم في الأسعار، ما جعل القطاع يأخذ طابع الأسواق المالية في ظلّ الحديث عن حركة تصحيح في الأسعار. وهذا الواقع دفع الشركة للبحث عن فرص استثمارية في أسواق ما زالت في طور النموّ. ■

معرض العقارات
الدولي
دبي • 2008
توقع المزيد
من الصفقات العقارية
17 - 19 فبراير • 2008
مركز دبي الدولي للمعارض
www.internationalpropertyshow.ae Tel: +971 4 2829299
Organizer
Marketing & Exhibitions
Strategic Partner
GOVERNMENT OF DUBAI
LAND DEPARTMENT
Titanium Sponsor
Platinum Sponsors
TAHEER
BONYAN
MASTER DEVELOPER
SNAS
Exclusive Broadcast
Media Partner
العربية
Al Arabiya News Channel
Media Partners
Al-Iktisaad Wal-Aamal
PROPER
.ae
中国房地产报
Business
THEPROPERTY
middle.east
Classeditori
alaqariya
NEWS
Property World
PROPERTY MAGAZINE INTERNATIONAL
TRENDS
2A
IRETO
real24.ae
Property
Real Estate & Investment
iProperty.com.my
LP
ap
asiacre.com
RUSSIAN emirates
industrynetworks

"جزيرة الريم" في أبوظبي تستقطب 6,6 مليارات دولار في 3 أشهر

كشف الرئيس التنفيذي لشركة "ركاء العقارية" **عبد الرحمن الطاسان** أن حجم الاستثمارات المسجّلة للمشاريع المقامة على جزيرة الريم في إمارة أبو ظبي، خلال الأشهر الثلاثة الأخيرة من العام الماضي بلغت نحو 6,6 مليارات دولار.

ولفت **الطاسان** أن المشاريع تراوحت بين بناء أبراج وإنشاء جسور وخدمات عقارية وإدارية وعقود بناء وإنشاء محطات توليد كهربائية وغيرها.

وذكر أن جاذبية سوق الاستثمار العقاري في أبوظبي عموماً وجزيرة الريم على وجه الخصوص، دفعت الشركات العقارية إلى المنافسة للحصول على مواقع تطويرية، ليس من أجل التطوير بحد ذاته، وإنما من اجل أن تضع فيها بصماتها العقارية التي تؤكد ريادتها وتفوّقها في سوق العقار، لافتاً إلى أن حجم الاستثمارات بحد ذاتها في الجزيرة، يشير إلى مدى أهمية الجزيرة على الخريطة العقارية العمرانية لإمارة أبو ظبي.

وتطوّر شركة "ركاء العقارية" 3 أبراج على جزيرة الريم في أبو ظبي، باستخدام تقنية البيوت الذكية وبحجم استثمارات يصل إلى نحو 1,2 مليار درهم.

"إدارة" تفوز بامتياز إدارة مشروع "البلازا وأبراج عُمان للتأمين السكنية"

وقّعت "إدارة" المتخصصة بإدارة المشاريع العقارية في دبي عقداً مع شركة "عُمان للتأمين" لإدارة مشروع "البلازا والأبراج السكنية" الخاص بها والمتوقع إنشاؤه في منطقة المنخول في دبي.

وقال مدير عام شركة "إدارة" **فيل أدمنسن**: "أن التزامنا هذا المشروع سيعزز مسيرتنا نحو تحقيق هدفنا في رسم وإبراز معالم الدولة المعمارية في دولة الإمارات العربية المتحدة، ونحو تأسيس علاقات وطيدة ومثمرة مع عملائنا الجدد".

وسيتم إنجاز مشروع "البلازا وأبراج عمان للتأمين السكنية" في منتصف العام 2010، على أن تتم المباشرة في تصميمه خلال شهر ديسمبر. وسيشتمل على برجين مكونين من 25 طابقاً وممتدين على مساحة تزيد على 92,000متر مربع.

هذا ويزخر سجل إنجازات "إدارة" بكثير من المشاريع الضخمة، المبتكرة والمتنوّعة في المنطقة، وبخبرة عريقة في إنجاز كبرى المشاريع والإشراف عليها. وبغية توفير خدمات متكاملة خالية من أية شوائب، أسست الشركة " ذي فيتآوت" التي تضم فريقاً من الموظفين المتمرسين والمتفانين في العمل، لتولي مهام التركيبات والتجديد وتحديث المباني.

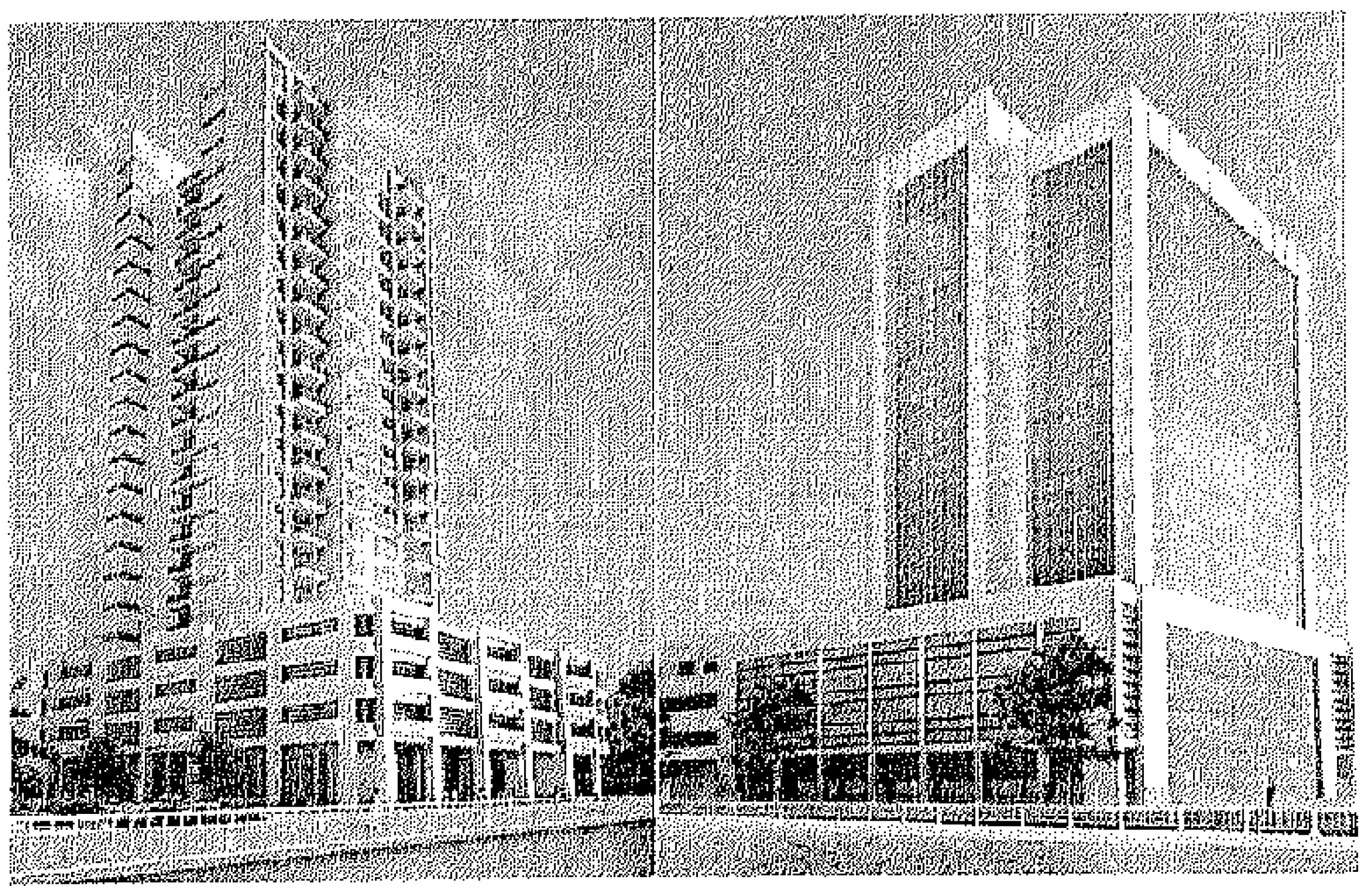
"ديار" تبيع برجين جديدين بـ 600 مليون درهم

أعلنت شركة "ديار" للتطوير العقاري عن بيع برجيها الجديدين "فيرفيو ريزادينسي" و"أكسفورد تاور" خلال ساعات من إطلاقهما بقيمة وصلت إلى نحو 600 مليون درهم (163 مليون دولار).

ويقع البرجان الجديدان في منطقة "خليج دبي التجاري"، ويتكوّن برج "فيرفيو" الجديد من 18 طابقاً ويضم مرافق ترفيهية. أما برج "أكسفورد" التجاري فيتكون من 12 طابقاً ويوفّر 96 وحدة للاستخدامات التجارية، بالإضافة إلى عدد من الوحدات المخصصة للمتاجر.

وقال الرئيس التنفيذي لشركة "ديار" **زاك شاهين**: "إن البيع السريع لهذين البرجين جاء مدفوعاً بالطلب المتزايد على المشاريع العقارية ذات الجودة العالية في دبي".

وقد خصصت الشركة لهذين المشروعين خيارات التمويل من "بنك دبي الإسلامي" و"بنك دبي الوطني" و"بنك أبو ظبي التجاري" و"تمويل" و"بنك دبي التجاري" و"بنك دبي وبنك المشرق".



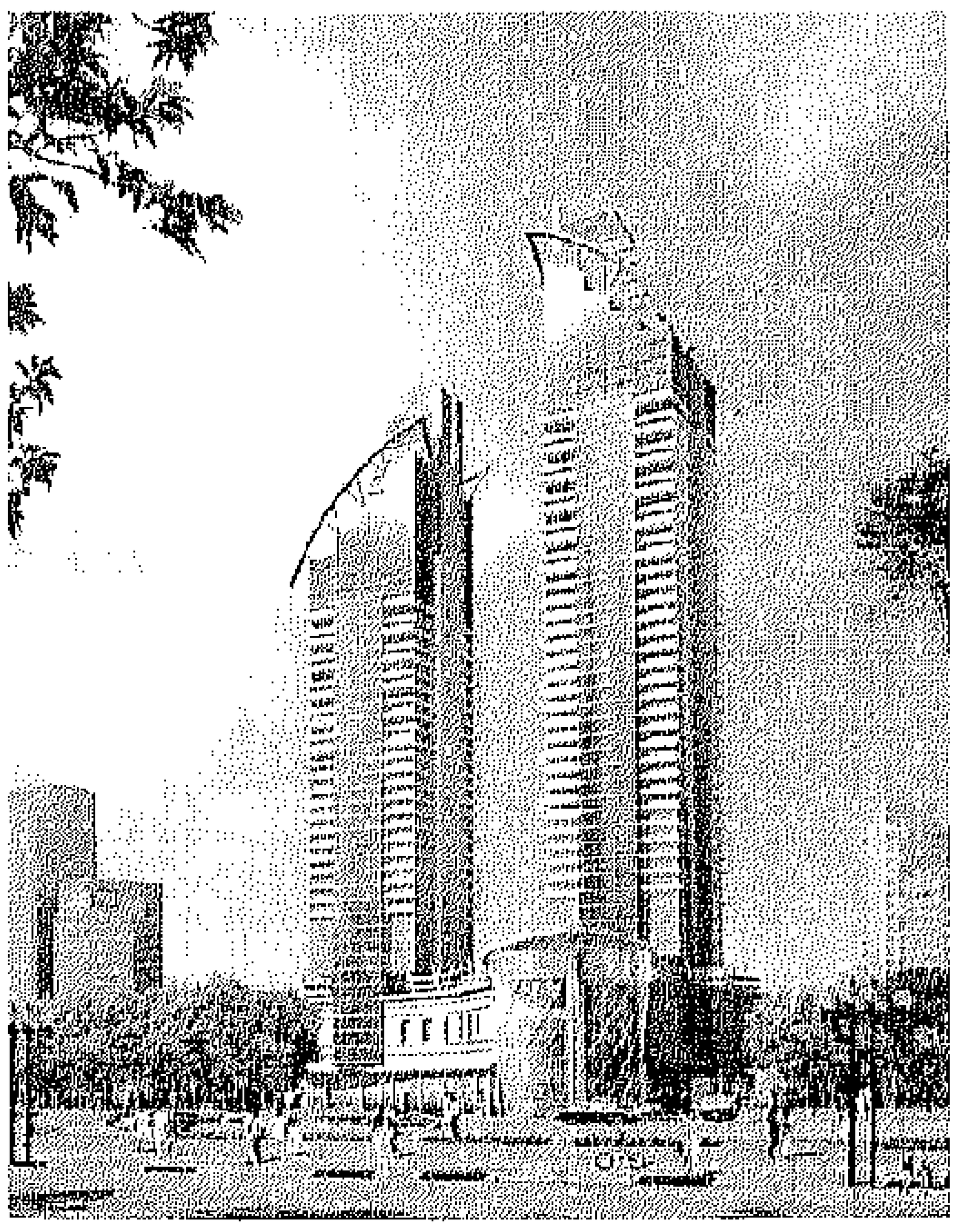
برجا "فيرفيو ريزادينسي" و"أكسفورد تاور"

أبراج "ميمون التوأم" جديد "فخر الدين العقارية"

أطلقت "فخر الدين العقارية" مشروع أبراج "ميمون التوأم" في "جميرا فيليج ساوث" بحجم استثمار بلغ نحو 1,2 مليار درهم (326 مليون دولار).

ويتألف المشروع من برجين توأم بارتفاع 30 و45 طابقاً، ومن المنتظر أن يتمّ تسليم الشقق للقاطنين في الربع الثاني من العام 2010.

وكانت "مجموعة شركات فخر الدين" قد تأسست في العام 1963، وهي تنشط في مجال التطوير العقاري وإدارة الممتلكات داخل الإمارات.



برجا "ميمون التوأم"

"الخليج القابضة" تباشر تنفيذ "داون تاون العرين" في البحرين

أرست "شركة الخليج القابضة" عقد تشييد مشروع "داون تاون العرين" في البحرين على "شركة أحمد منصور العالي لمقاولات البناء" بقيمة 216 مليون دولار. ويعتبر هذا المشروع أحد أكبر المشاريع السياحية والسكنية في المنطقة.

وستقوم شركة "أحمد منصور العالي" وفق العقد بتشييد البوليفارد، الذي يضم مناطق سكنية وتجارية. وستبدأ أعمال التشييد خلال الربع الأول من العام المقبل وتنتهي في نهاية العام 2009. واسندت الشركة مهمة التصميم الرئيسي للمشروع إلى شركة "اتكنز" العالمية.

وقال نائب رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لـ"شركة الخليج القابضة"، **أحمد الأمير**: "إن تشييد أول حي سكني بمفهوم "داون تاون" أو وسط المدينة يشكل إضافة حقيقية في خلق بيئة سكنية وتجارية حديثة".

وبدوره، قال نائب رئيس مجلس إدارة شركة "أحمد منصور العالي" ورئيسها التنفيذي **جلال العالي**: "إن فوزنا بالمشروع يؤكد قدرتنا على القيام بهذه المهمة التي تشكل تحدياً حقيقياً بالنسبة إلى شركتنا لما تتضمنه من معايير عالية للجودة، ومن فترة زمنية قصيرة".

"الصالحية الكويتية" تستثمر في خليج البحرين

وقّعت "شركة تطوير خليج البحرين" اتفاقية شراء أرض مع "شركة الصالحية العقارية الكويتية" بغية إقامة مجمع وبرج تجاري عليها بقيمة يتوقع أن تتجاوز الـ125 مليون دولار.

وقال الرئيس التنفيذي لـ"شركة الصالحية" **غازي فهد النفيسي**: "إن استثمارنا في خليج البحرين يعتبر فرصة مثيرة لكي نساهم في تشييد موقع يساعد على تحديد هوية البحرين الاقتصادية".

وبدوره أوضح الرئيس التنفيذي لـ"شركة تطوير خليج البحرين" **بوب فينسينت**: "إن خليج البحرين يضع معايير جديدة للحياة الحضرية في المنطقة". مشيراً الى أن "شركة الصالحية العقارية" تعتبر شريكاً مميزاً نتطلع للتعاون معها".

إطلاق شركة "إدامة" العقارية في البحرين

أطلقت "شركة ممتلكات البحرين القابضة" المملوكة بالكامل للحكومة، "شركة البحرين للاستثمار العقاري" "إدامة"، برأس مال مدفوع بلغ 100 مليون دينار بحريني، ورأس مال مصرّح به بلغ 500 مليون دينار.

وستعمل الشركة في مجال الاستثمار وتطوير الممتلكات العقارية الحكومية، وإدارة الأراضي الحكومية بشكل أفضل، اضافة الى تطوير الأراضي الحكومية وتهيئتها للاستثمار، واستقطاب المزيد من الاستثمارات والمشاريع العقارية الى البحرين.

ان الانتهاء من التفاصيل النهائية الخاصة بتجهيز البنية الأساسية للشركة، من حيث المقر الدائم، والهيكل التنظيمي والإداري ووضع الخطط والبرامج التنفيذية موضع التنفيذ على أرض الواقع. فقد استلمت الشركة العديد من الممتلكات والأراضي والعقارات الحكومية، والتي تغطي جغرافياً معظم مناطق المملكة.

تمويل إسلامي من "بنك الاتحاد الوطني" لـ "ريلتي كابيتال"

من اليمين: مروان منصور وإرشاد شيرازي

حصلت "ريلتي كابيتال" للتطوير العقاري على تسهيلات مشاركة اسلامية قدرها 340 مليون درهم (92 مليون دولار) من "بنك الإتحاد الوطني" وذلك بهدف إنشاء برج "آي رايز".

ويقع البرج في "منطقة دبي الحرة للتكنولوجيا والإعلام" (TECOM)، وهو يتألف من 37 طابقاً ويتوقع انتهاء العمل فيه خلال العام 2009.

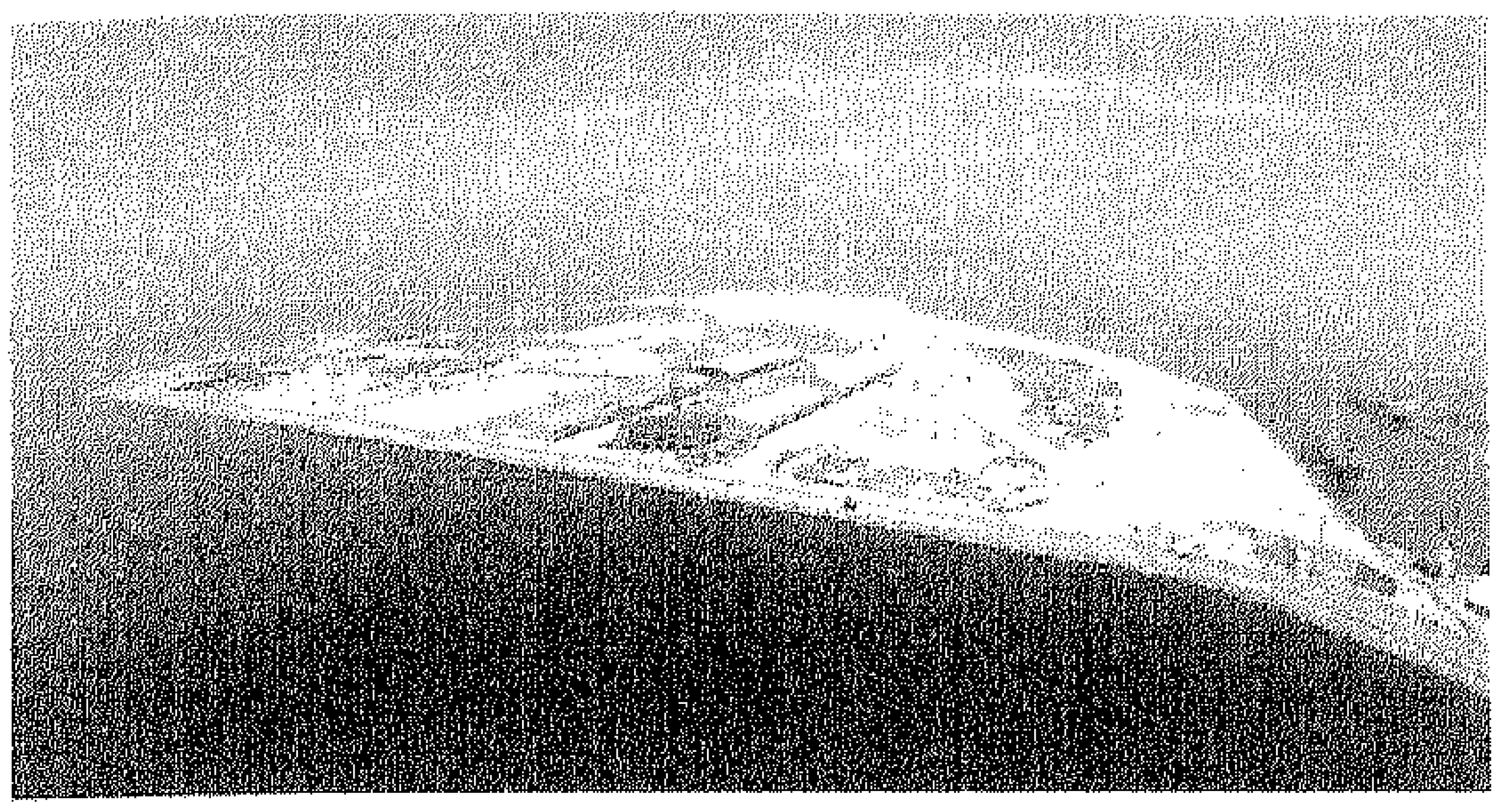
ويأتي توقيع الإتفاقية مع "بنك الإتحاد الوطني" بعد أسابيع من إعلان "ريلتي كابيتال" عن منحها عقداً بقيمة 555 مليون درهم (15 مليون دولار) لشركة "النابودة للمقاولات". وقد بدأت الأخيرة بتنفيذ الأعمال الإنشائية في البرج خلال شهر نوفمبر.

"داماس" تستثمر في روسيا

تعتزم شركة "داماس" العقارية إنشاء شبكة من الفنادق والمراكز التجارية والمباني المكتبية والسكنية في إقليم "كراسنودار" في جنوب روسيا.

وقال مسؤول في جهاز الإدارة المحلية في إقليم "كراسنودار" أن سلطة الإقليم وشركة "داماس" توصلتا الى اتفاق في وقت سابق من العام الماضي، ثم زار وفد من الشركة العربية الإقليم الروسي الذي يقع فيه منتجع "سوتشي"، الذي سيستضيف إحدى الدورات المقبلة للألعاب الأولمبية الشتوية، مشيراً الى أن الشركة الإماراتية أبدت الرغبة في تشييد شبكة من المباني في الإقليم بتكلفة استثمارية لا تقل عن 200 مليون دولار، كما ترغب بالمساهمة في تمويل مشروع الجزيرة الاصطناعية في "سوتشي".

بيع المرحلة الأولى من "مدينة دبي الملاحية"



مخطط عام لـ"مدينة دبي للملاحة"

أعلنت "مدينة دبي الملاحية" عن بيعها كامل المرحلة الأولى من الأراضي في القطاعين التجاري والسكني في المدينة للعديد من شركات التطوير والمقاولات. ومن المقرر أن يباشر المطوّرون والمقاولون العمل في المرافق السكنية والتجارية قريباً.

وقد أنجزت أعمال التطوير والبناء في المرحلتين الأولى والثانية من المشروع وفقاً للجدول المعد لها، إذ تم الانتهاء من الطريق الذي يربط المشروع بدبي وهو بطول 1,2 كلم ويتألف من 6 مسارات. كما تم أيضاً الانتهاء من 50 في المئة من مخطط المنطقة الصناعية التي تديرها الأحواض الجافة العالمية في "مدينة دبي الملاحية" وأصبحت جاهزة للتشغيل.

وتتألف "مدينة دبي الملاحية" من مناطق عدة تشمل: المكاتب والمساكن والمركز الملاحي والمنطقة الأكاديمية والمنطقة البحرية والمنطقة الصناعية التي يديرها "جداف دبي". كما ستضم المدينة "المتحف الوطني البحري"، إلى جانب أضخم رافعة سفن في منطقة الخليج العربي والتي ستسهل إجراء عمليات صيانة وإصلاح السفن. وتوفّر "مدينة دبي الملاحية" للمستثمرين حوافز مغرية تشمل خدمات المنطقة الحرة والدعم الحكومي والإعفاء الضريبي إلى جانب ميناء يتمتّع ببنية تحتية متطوّرة.

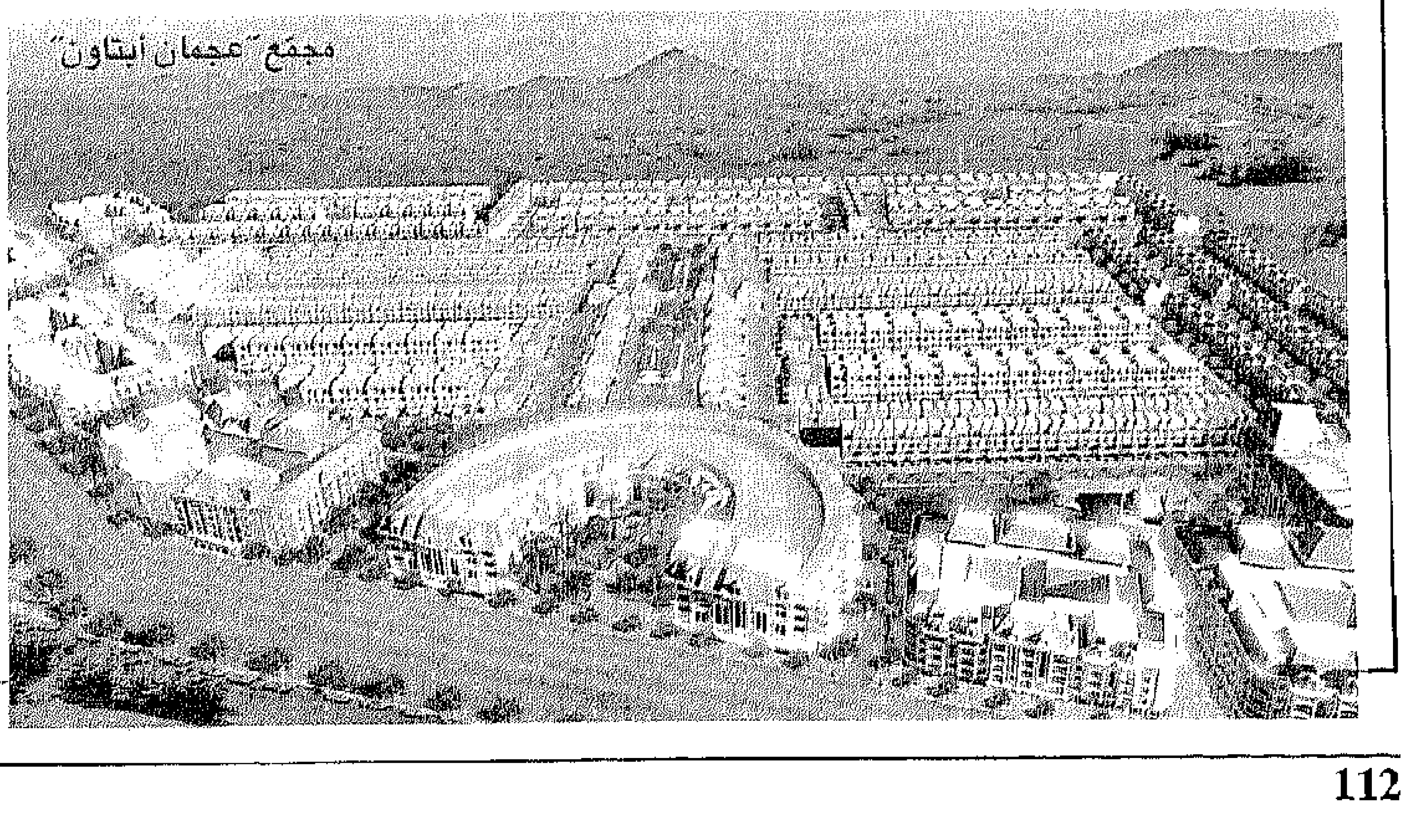
كما يلتزم المشروع بمعايير الأبنية الخضراء العالمية في كافة المنشآت والأبنية فيه، حيث ترتكز سياسة المدينة بشكل رئيسي على تصميم مبانٍ آمنة بيئياً تحد من معدلات استهلاك الطاقة وتقلل من استخدام المصادر غير المتجددة وتخفّض التلوّث الناجم عن المخلفات وتزيد معدلات التهوئة والتبريد.

تدشين "عجمان أبتاون" بقيمة 679 مليون دولار

دشّن ولي عهد عجمان ورئيس المجلس التنفيذي الشيخ **عمّار بن حميد النعيمي**، المجمّع السكني "عجمان أبتاون" وتبلغ قيمته نحو 2,5 مليار درهم (679 مليون دولار). وتقوم شركة "سويت هومز" بتطوير وترويج المشروع الجديد الذي يتألف من نحو 1504 وحدات سكنيّة تتنوّع بين الفلل والمنازل. ويمتدّ "عجمان أبتاون" على مساحة 4 ملايين قدم مربّع ومن المنتظر إنجازه بنهاية العام 2010، وهو يضمّ: مدرسة، مركز رعاية صحية، مركز إطفاء، مساجد، نادٍ صحي وترفيهي، بركة سباحة، مركز تسوّق وفندق ومجمّع شقق فندقية إضافة إلى الحدائق والمنتزهات.

ويشير المدير التنفيذي لشركة "سويت هومز" **فهد ستار ديرو** إلى أن المشروع يتيح نظام التملّك الحر لعملائه، مضيفاً: "تعتبر عجمان وجهة واعدة على صعيد المشاريع السكنية الرائدة نظراً لقدرتها على استيعاب المشاريع السكنية واسعة النطاق التي تلبي الطلب المتزايد على المساحات السكنية الفاخرة في الضواحي".

واعتمدت الشركة طريقة الدفع بالتمويل الذاتي لمدة 4 سنوات حيث تتيح هذه الطريقة للمستثمرين دفع نحو 50 في المئة من التكلفة إلى حين إنتهاء المشروع، وتغطية 25 في المئة عند الاستلام وتسديد النسبة المتبقيّة، أي 25 في المئة، لاحقاً.



مجمّع "عجمان أبتاون"

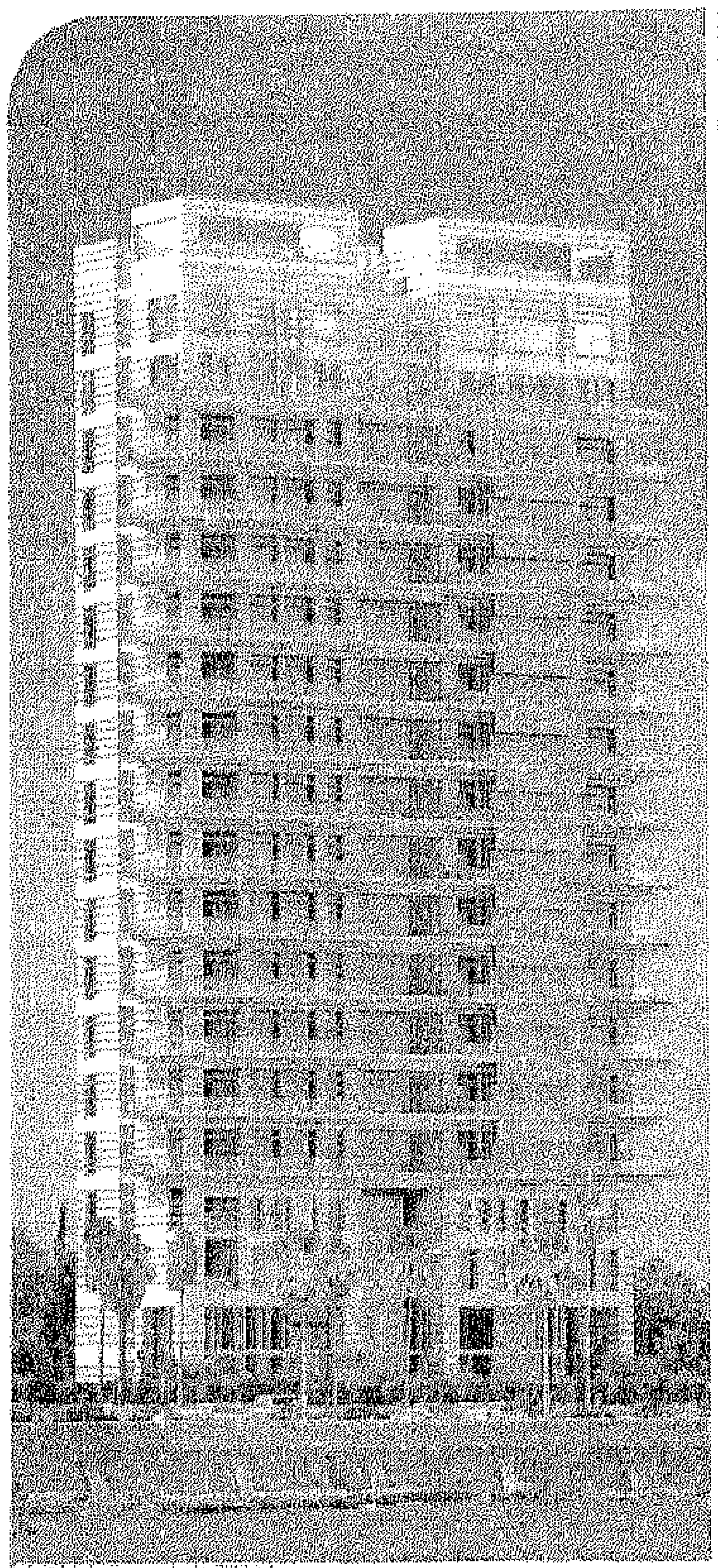
"ليمتلس" تطلق عملياتها في جنوب شرق آسيا

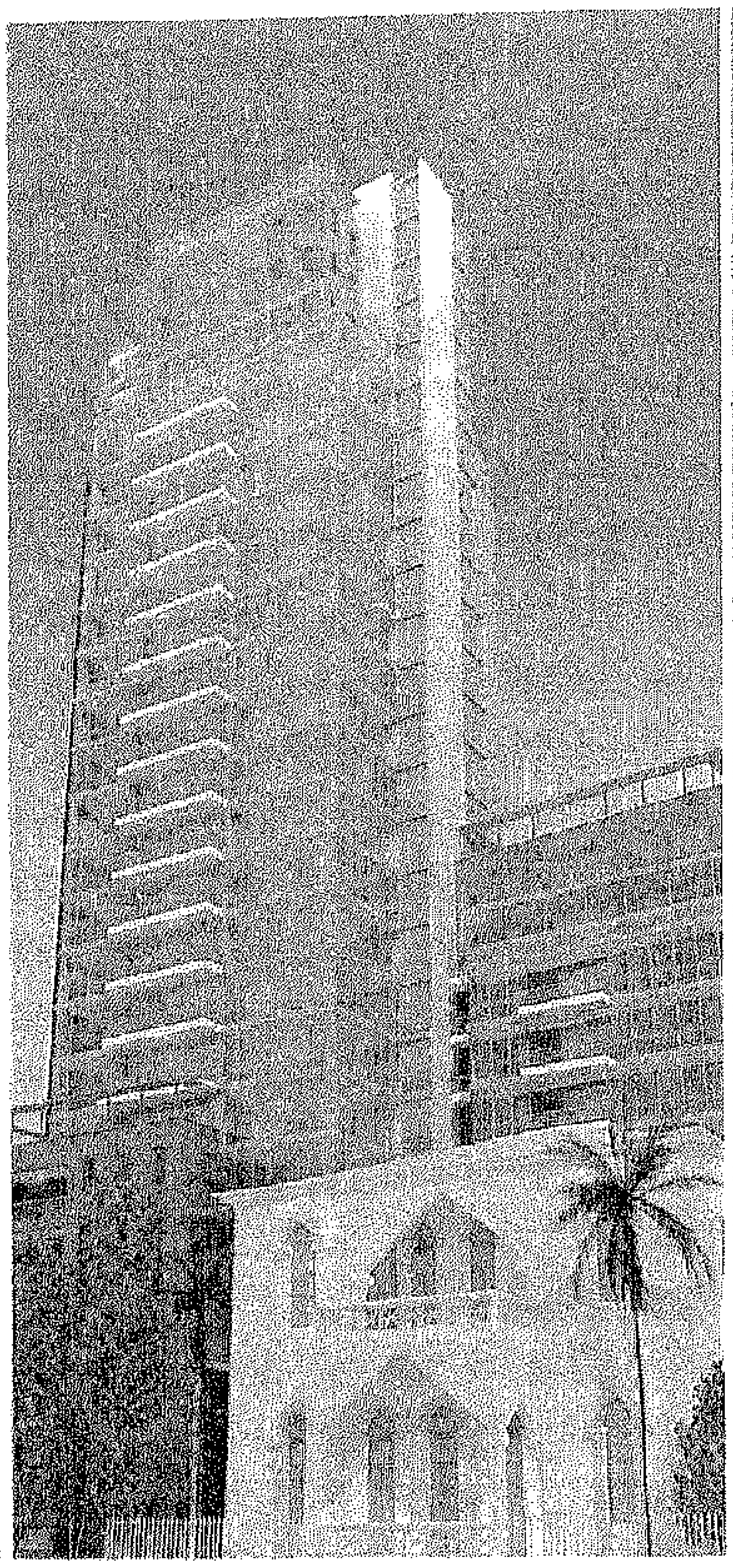
أطلقت شركة "ليمتلس"، ذراع التطوير العقاري العالمي التابع لشركة "دبي العالمية"، عملياتها الجديدة في سنغافورة. وتأتي الخطوة في إطار ستراتيجية الشركة التوسعيّة في منطقة جنوب شرق آسيا، حيث يعد المكتب العصب الأساسي لمشاريع الشركة في كل من فييتنام وتايلاند وإندونيسيا وماليزيا والفيليبين وسنغافورة.

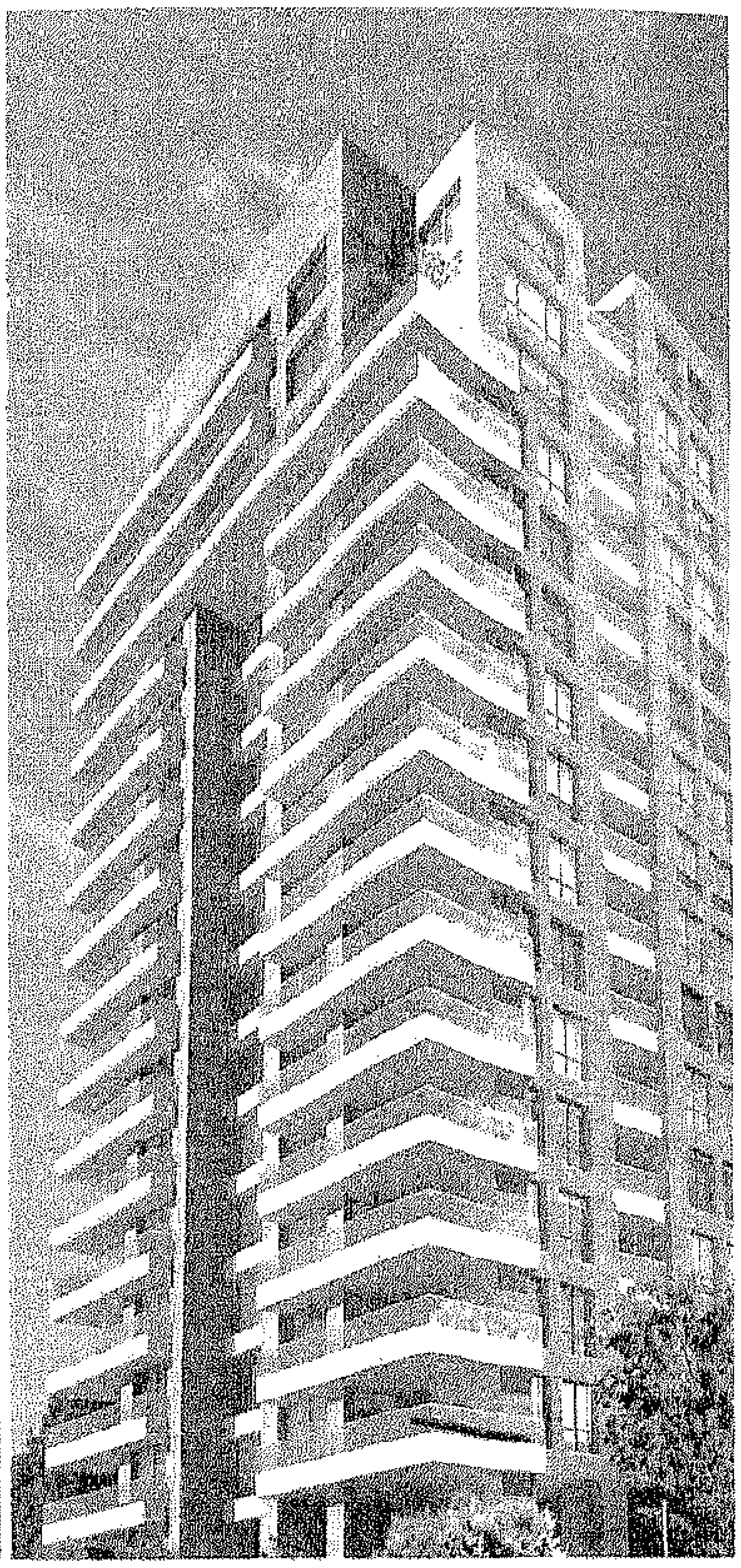
وقال المدير التنفيذي لشركة "ليمتلس" **سعيد أحمد سعيد**: "إن منطقة جنوب شرق آسيا تعد إحدى المناطق الأكثر حيوية بالنسبة إلى "ليمتلس" حيث تكمن في اقتصادها سريع النمو العديد من الفرص الاستثمارية".

وهو المشروع الدولي الأول لشركة "ليمتلس"، ويقع في جنوب شرق آسيا في هالونغ ستار في فييتنام، وتبلغ قيمته نحو 220 مليون دولار. وهو يعدّ أحد المشاريع الخمسة التي تنفّذها الشركة بقيمة إجمالية تصل إلى نحو 100 مليار دولار.

ويضّم المشروع فندقاً من فئة 5 نجوم، وقاعات مؤتمرات ومساكن فاخرة ومدرسة متخصصة في مجال الضيافة، إضافة إلى المرافق الترفيهية ومنافذ البيع بالتجزئة.







Hochar Tower
Exceptional waterfront location on Corniche Ain El Mreiseh next to AUB and IC with spectacular sea, mountain and city views. The attractively designed building will be surrounded by immaculately landscaped gardens.

I.Sursock Residences
A landmark project located between Sursock Museum and Villa Linda Sursock. The building's architecture and high-end finishing will blend well with the historical and cultural charm of the Sursock area.

Qoreitem Gardens
A luxury residential project strategically located on a hilltop opposite the Saudi Embassy and the College Protestant. "Qoreitem Gardens", captures the essence of the city, the Mediterranean Sea and the mountain views.

Building with a view to the future

MENA Capital S.A.L. is an investment firm focused on Real Estate Development and Private Equity Fund Management, as well as Merchant Banking. Based in Beirut, its investments target the Middle East & North Africa (MENA) region. MENA Capital also selectively invests internationally in association with well-regarded business groups that enjoy a solid track record in their respective markets.

MENA Capital takes advantage of attractive investment opportunities available in the real estate sector in the MENA region, to develop unique projects with strategic partners. Our developments are differentiated in terms of location, concept, design and quality.

MENA CAPITAL
A Passion for Excellence

STARCO CENTER, BLOCK C-10TH FLR, PO BOX 11-8678, BEIRUT CENTRAL DISTRICT, LEBANON.
Tel: +961 1 370 222 Fax: +961 1 370 225 • Email: info@menacapital.com.lb • www.menacapital.com.lb

السياحة في الشارقة تجمع العراقة والحداثة

لندن - زينة أبو زكي

الشيخ سلطان بن أحمد القاسمي

استطاعت إمارة الشارقة، خلال فترة وجيزة، ترسيخ موقعها على خريطة السياحة الإقليمية، معتمدة بالدرجة الأولى على تفرّد منتجها السياحي المتمثل بالتراث والتاريخ، فضلاً عن الهدوء الذي تتميّز به، ما جعل منها وجهة مثالية للعائلات. وتشهد الشارقة حالياً تطوّراً ملحوظاً في بنيتها التحتية، إذ سُجّل دخول 15 منشأة فندقية جديدة في العام 2007؛ كما سُجّل ارتفاع في عدد السيّاح إلى 1,6 مليون سائح بزيادة 20 في المئة عن العام 2006. وهذه التطوّرات الإيجابية جاءت نتاج ستراتيجية واضحة وضعتها هيئة الإنماء التجاري والسياحي، بتوجيه من حاكم الشارقة الشيخ د. سلطان القاسمي. وقوام هذه الستراتيجية، وفق رئيس الهيئة الشيخ سلطان بن أحمد القاسمي، المحافظة على الهوية الخاصة بالشارقة، وتوفير بنية تحتية متكاملة وحديثة تعزز من مقوّمات الجذب السياحي والاستثماري في الإمارة.

يرى رئيس هيئة الإنماء التجاري والسياحي في الشارقة الشيخ سلطان **بن أحمد القاسمي**: "أن إمارة الشارقة تشهد، منذ مطلع العام 2006، تدفّقاً استثمارياً كبيراً، ترافق مع نمو ملحوظ في القطاع السياحي. ودلائل هذا النمو تجلت، في دخول 15 منشأة فندقية جديدة في العام 2007، ليرتفع بذلك إجمالي عدد المنشآت الفندقية فيها إلى 89. وبذلك ارتفع عدد الغرف الفندقية بنحو 7 آلاف غرفة. وترافق ذلك مع ارتفاع عدد السيّاح من 1,3 مليون سائح العام 2006، إلى 1,6 مليون العام 2007، أي بزيادة نسبتها نحو 20 في المئة".

وعلى الرغم من هذا التطوّر الإيجابي على صعيد البنية الفندقية، يؤكد **القاسمي**: "أن الشارقة لا تزال بحاجة إلى المزيد من الفنادق". ويقول: "هناك العديد من المرافق السياحية والفنادق قيد التطوير، خصوصاً في منطقة البحيرات الجديدة، وهي منطقة فندقية بأغلبها". ويلفت إلى أنه، مع بداية العام 2008، سيبدأ تصنيف الفنادق وفق النجوم التي تستحقها.

وعن المستثمرين في القطاع السياحي، يقول القاسمي: "هناك مستثمرون محليون وأجانب، لاسيما من المملكة العربية السعودية. وفي مقدمة هؤلاء مجموعة "الحنو"، التي تقوم بتطوير "مشروع النجوم هايلاند"، في منطقة البحيرات، وهو مشروع كبير يستغرق العمل فيه نحو 7 سنوات.

وهناك شركة "سناسكو"، التي تقوم بإنشاء مدينة متكاملة تتوفر فيها كافة الخدمات، وستخصص لسكن العاملين في المناطق الصناعية. وهناك أيضاً مستثمرون من الإمارات يعملون على تطوير عدد من الفنادق في المنطقة الجديدة".

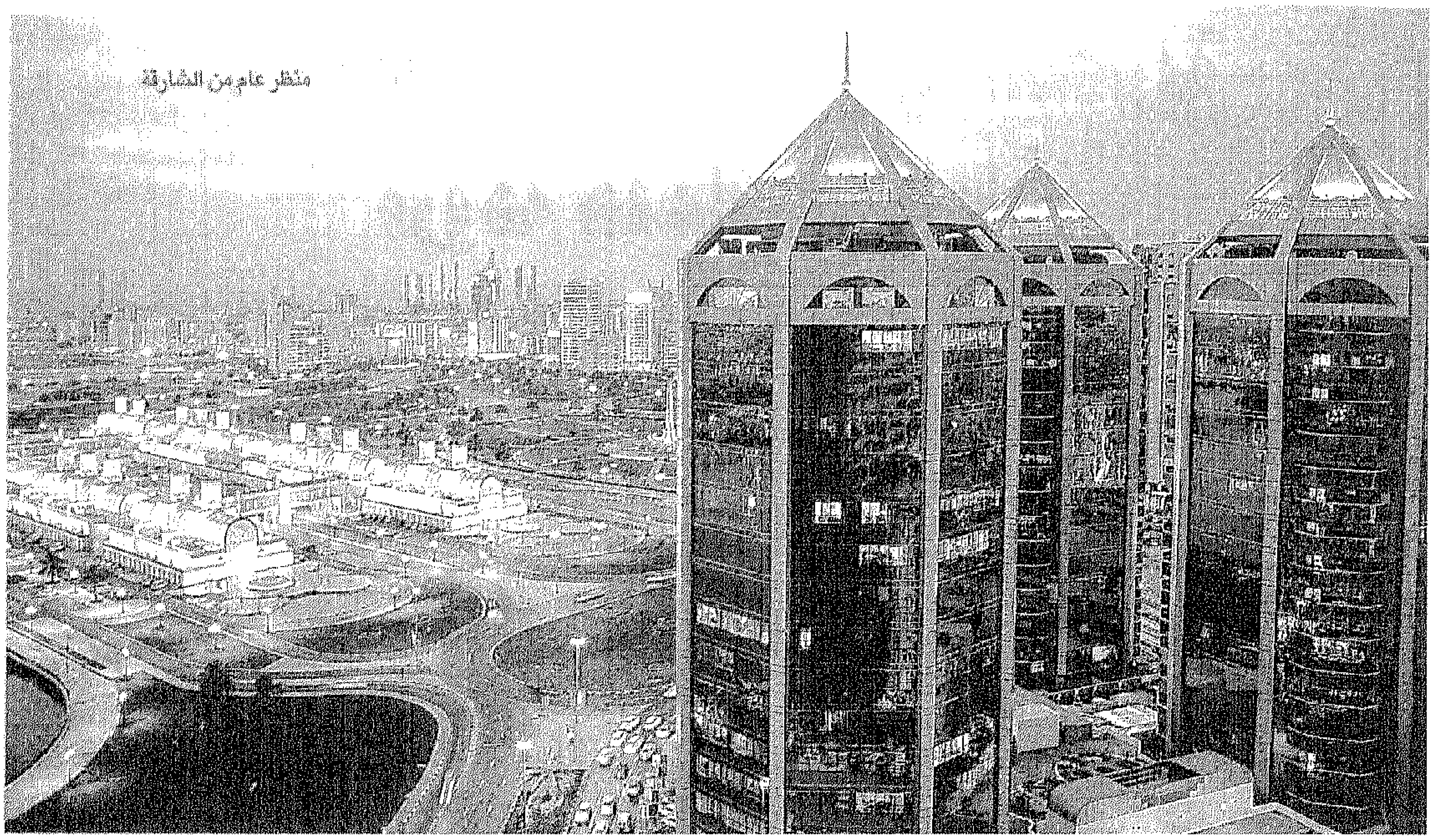
ويشير **القاسمي** إلى أن الشارقة باتت نقطة جذب لكبرى شركات الفنادق العالمية، حيث أعلنت "مجموعة فنادق ماريوت العالمية" عزمها بحلول العام 2009 افتتاح فندقين لها في الإمارة، هما: فندق ومنتجع الشارقة، وشقق ماريوت لرجال الأعمال. وهاتان المنشأتان ستضيفان للقطاع الفندقي نحو 375 غرفة وشقة فندقية. كذلك أعلنت فنادق "نوفوتيل" و"غولدن توليب" و"سينترو" عزمها الدخول إلى القطاع الفندقي في الإمارة قريباً.

وعن الدور الذي تقوم به هيئة الإنماء التجاري والسياحي، يقول **القاسمي**: "نحن نرى أن عملية تطوير القطاع السياحي هي عبارة عن عمل جماعي منظّم، يقوم على أسس متينة وقواعد راسخة تحددها ستراتيجية مدروسة، وقد وضعنا نصب أعيننا توجيهات حاكم الشارقة الشيخ **د. سلطان القاسمي**، التي تشكل الإطار العام والمحرّك الرئيسي لستراتيجية الهيئة. وتأخذ هذه الستراتيجية في الحسبان كل العوامل المؤثرة في القطاع، وكذلك التوجه العام لحركة السياحة، على مختلف المستويات المحلية والإقليمية والعالمية. وعليه، فإننا منذ تأسيس الهيئة انطلقنا في ستراتيجيتنا الترويجية من خلال التركيز على عوامل تميز إمارة الشارقة كوجهة سياحيّة، إضافة إلى تفردها ببعض المميّزات. كما تعمل الهيئة، على مدار العام، على فتح أسواق جديدة تغذي القطاعين التجاري والسياحي بالمزيد من السيّاح والمستثمرين. وفي كل عام تضاف وجهات جديدة على قائمة أعمال الهيئة".

ويلفت **القاسمي** إلى أن الهيئة تستهدف أن تكون الشارقة وجهة للعائلات، فكل المرافق والمنتجات التي ستظهر فيها ستخدم، بالدرجة الأولى، سياحة العائلات. ومن المعروف عن الشارقة أنها مكان مناسب جداً للعائلات لجهة هدوئها والأمان الذي تتمتع به. وفي الشارقة العديد من المهرجانات والفعاليات، التي تجذب العائلات،

القاسمي: تطوير المنتج والحفاظ على هوية الشارقة وخصوصيتها

1,6 مليون سائح العام 2007 بزيادة 20 في المئة



منظر عام من الشارقة

كمهرجان رمضان، المهرجان المائي، أيام الشارقة التراثية، وأيام الشارقة المسرحية. وإضافة إلى ذلك، تمتاز الشارقة بأنها مقصد للتعليم، من خلال المدينة الجامعية التي تعتبر من أفضل جامعات الإمارات، إن من حيث الشكل أو المستوى.

ويضيف **القاسمي**: "إضافة إلى سياحة العائلة والتعليم والثقافة، نستهدف أيضاً سياحة الأعمال والمؤتمرات. ونحن في طور تخطيط أفضل لمراكز الأعمال والمناطق الحرة التي تعتبر مهمة جداً بالنسبة للمستثمرين، والأعمال جارية حالياً في هذه المشاريع".

ويقول **القاسمي**: "أكثر ما يهمنا أن يخرج زائر الشارقة وفي ذاكرته ذكرى جميلة منها. نريده أن يعرف تاريخ الإمارة وعاداتها، وكذلك متاحفها العديدة. ففي الشارقة نحو 16 متحفاً، بينها متاحف خاصة بتاريخ الإمارة تعود إلى عشرينات وثلاثينات القرن الماضي، وهناك مناطق أثرية عمرها آلاف السنين لا تزال موجودة، كما هناك كهوف كانت بيوتاً قديمة يقطنها سكان منذ القدم. ففي الشارقة الكثير من المرافق الجاذبة تستحق الاهتمام والاستكشاف". ويتابع **القاسمي**: "لعل أصالة التراث من أكثر العناوين المميزة في الشارقة. فمتحف حصن الشارقة، الذي بُني العام 1820، يمتاز بطرازه المعماري الفريد، الذي يعكس فن العمارة العربية. وكان هذا الحصن ملتقى أهل الشارقة يتوافدون إليه في أفراحهم وأتراحهم، كما اعتبروه رمز عزتهم ومأمن خوفهم. ويحتوي الحصن على العديد من الحلي والقطع المعدنية وأدوات صيد اللؤلؤ وبعض الصور النادرة. كما يحتوي المتحف الإسلامي على مخطوطات نادرة يعود تاريخها إلى 1254 هجري، بينها أول خريطة للعالم رسمها **الشريف الإدريسي**".

ويضيف: "لا يقتصر سحر الشارقة على المدينة وما تتميز به من مواقع متنوعة، بل هناك المناطق التي تحيط بالمدينة، وهذه تتميز بطبيعتها الجميلة، كخورفكان التي تمتاز بمنتجعاتها وطبيعتها الخلابة، وكلباء بمحمياتها الطبيعية، وواحة الذيد بمزارعها العديدة متنوعة المنتجات، ودبا الحصن بطابعها التاريخي".

ويشدد **القاسمي** على حرصه أن يعرف كل سائح تاريخ المدينة، وهو ما يتم التركيز عليه. ويقول: "لدى سمو الأمير مخطط للإمارة نسير جميعاً عليه، حيث التركيز دائماً على الحضارة والتراث والتعليم. فهذه أمور لا نستطيع أن نساوم عليها، فالمحافظة على هوية الإمارة من الأشياء الأساسية".

ورداً على استغراب البعض أن يكون الخليج مقصداً سياحياً، يقول **القاسمي**: "أول طائرة زارت المنطقة، قبل 75 سنة، كانت طائرة بريطانية هبطت في مطار الشارقة، الذي كان حينها أول مطار أنشئ في الإمارات. فالسائح الأوروبي، والبريطاني على وجه الخصوص، يهوى استكشاف الوجهات الجديدة. والسائح البريطاني، الذي يشكل 50 في المئة من إجمالي السيّاح الأوروبيين، يرى في تراث الشارقة وثقافتها ومتاحفها شيئاً مختلفاً. ونحن نشبّه الشارقة بالكنز الذي يبحث عمن يكتشفه، لذلك نقوم بخطة تعريفية من خلال الفعاليات العالمية. ونحن نعمل حالياً على إعادة إطلاق الهوية الإعلامية الجديدة للشارقة، وتقديمها بأسلوب ومظهر جديدين".

أما بالنسبة للسائح العربي، فيقول **القاسمي** "أن 30 في المئة من السيّاح الذين يزورون الشارقة هم من دول الخليج. وهؤلاء يفضلون أن تكون الشارقة وجهتهم الأولى خلال زيارتهم إلى دولة الإمارات، لاسيما السيّاح الآتون من السعودية وقطر. فللشارقة هوية معروفة وخاصة، وهي لا تزال تحافظ على تلك الهوية، ومن يأتي إلى الشارقة يقصد هذه الخصوصية بالذات".

ويختم بالقول: "على الرغم من الأنماط السياحية المختلفة، تبقى الثقافة والإنسان أكثر ما يعنينا في الشارقة". ■

15 منشأة فندقية جديدة وزيادة 7 آلاف غرفة

النموّ السياحي يستدرج الاستثمار

مجموعة "وينغز" السياحية المصرية مروحة خدمات متكاملة

القاهرة ـ الاقتصاد والأعمال

شركة وينغز (Wings) للاستثمارات السياحية، شركة مصرية قابضة انطلقت في عملها قبل نحو 30 سنة على يد مؤسسها عاطف الوصيف الذي هو اليوم رئيس مجلس إدارة المجموعة التي تضم عدداً من الشركات التي توفّر خدمات سياحية متكاملة وتضم أكثر من 3 آلاف موظف، وتملك مجموعة من الفنادق التي تضم نحو 2200 غرفة فندقية.

العضو المنتدب في المجموعة أحمد الوصيف تحدث إلى "الاقتصاد والأعمال" عن نشاط المجموعة والخدمات التي توفّرها، وعن المشاريع المستقبلية المقررة للسنوات الخمس المقبلة.

خدمات متكاملة

استهل **أحمد الوصيف** حديثه معرّفاً بالمجموعة فقال: "مجموعة شركات "وينغز" تضم تحت لوائها شركتين تعملان في مجال الجذب السياحي بجميع أنماطه، وهي من أقدم الشركات في تنظيم المعارض والمؤتمرات، بالإضافة إلى جذب السياح من أسواق مختلفة بدءاً من الصين واليابان وصولاً إلى الولايات المتحدة حيث لديها مكاتب وفروع تروّج وتسوّق السياحة إلى مصر".

وأضاف: "نعمل في الاستثمار السياحي وبخاصة الفندقي من خلال 4 شركات تابعة. وتغطي مشاريعنا معظم المناطق السياحية المهمة في مصر مثل شرم الشيخ والبحر الأحمر. ومن مشاريعنا الجديدة الساحل الشمالي ومرسى علم، ومجمل هذه المشاريع يوفّر طاقة استيعابية بنحو 2200 غرفة فندقية في مناطق مصر المختلفة وهي من فئة 5 نجوم".

وتابع: "أضفنا مؤخراً إلى مجموعة شركاتنا شركة إدارة فندقية "كورال سي" التي جاءت تتويجاً لخبرتنا السياحية على مدى 30 عاماً. فقد كنّا في الماضي نستثمر في الفنادق ونلجأ إلى شركات متخصصة للقيام بالإدارة. لكننا اليوم ندير الفنادق وبالأسلوب نفسه الذي تُدار به الفنادق العالمية. وقد نجحنا في هذا المجال، وحالياً شركة كورال سي (Coral Sea) تدير 5 فنادق، وستدير 5 فنادق أخرى للمجموعة خلال السنوات الخمس المقبلة".

أحمد الوصيف

التسويق في الخارج

وحول التسويق في الخارج من حيث أولوياته والخدمات التي توفرها المجموعة قال **أحمد الوصيف**: "نحن، في المنظومة السياحية نروّج للرحلة الكاملة من خلال خدمات السياحة والفنادق، وهي متكاملة مع بعضها بعضاً. ونتعامل مع أسواق العالم كله تقريباً. ففي بعض المناطق نسوّق من خلال وكلاء سياحيين نمثلهم في مصر، وفي بعض الأسواق الأخرى ذات التوقيت المختلف والثقافة المختلفة لنا فيها مكاتب لمجرد تعظيم الجهد التسويقي مثل الولايات المتحدة الأميركية حيث لدينا مكتب يسوّق لنا، ويقدم خدمات للشركات التي تعمل معنا، فيرد على استفساراتها ويتابع معها كل الرحلات وكل الزبائن. أما في الصين والتي هي من أهم الأسواق حالياً، لدينا فيها 3 مكاتب وكذلك في اليابان".

وتابع: "عربياً، لدينا مكتب في دبي تأسس في العام 2001 ونسوّق لـ "دبي" كمقصد سياحي منفصل، وبدأنا نقدم خدمات سياحية من خلال وكلائنا لسوق الإمارات العربية المتحدة، ونتجه للاستثمار هناك في المجال الفندقي".

ويتابع **أحمد الوصيف** رداً على سؤال فيقول: "نحن نهتم بالرحلات السياحية بكل أنماطها من سياحة الشواطئ إلى السياحة التاريخية والسياحة الثقافية. وهذه السياحات المختلفة تحتاج إلى برامج وإلى خبرات المرشدين الذين يرافقون المجموعات، وتحتاج إلى نظام نقل بالأوتوبيسات أو بعربات السفاري، كما تحتاج إلى خدمات لوجيستية مختلفة كالتصاريح وخلافها. نقدم هذه الخدمات بصورة جيدة ومتكاملة، بحيث أن الجهة الزائرة لرحلة أم لمؤتمر لديها الجهة التي توفّر لها كل الخدمات وكل الاستفسارات وكل اللوجيستيات المطلوبة. وكان مخططنا أن تكون الخدمة التي نوفّرها على مستوى واحد طوال الفترة وسواء كان الفندق تابعاً لنا أو غير تابع. والمجموعة جلبت إلى مصر ومن خلال الشركات التابعة ما يزيد على 210 آلاف زائر في العام 2006. وفي العام 2007 حققنا زيادة كبيرة لأن السوق المصرية مزدهرة وبصورة غير مسبوقة، ونقدّر أن الزيادة في العام 2007 لن تقل عن 20 في المئة.

وعما إذا كانت فنادق المجموعة تعمل تحت ماركة تجارية موحدة قال **أحمد الوصيف**: "شركة الإدارة التي أسسناها قبل عامين ونصف العام تحمل اسم "كورال سي ريزوتس"، وهي تأسست بعد خبرة اكتسبناها من السوق ومن شركات الإدارة المختلفة التي عملت معنا في السابق. والشركة اليوم حصدت الكثير من جوائز التقدير لا سيما جائزة (Golden Choice).

أحمد الوصيف: لدينا أول شركة مصرية لإدارة الفنادق

واتجاهنا لإدارة فنادقنا نابع من مخططنا للعمل تحت مظلة شركة واحدة، فعندما نستثمر في أي فندق لا نهدف إلى مجرد إضافة غرف، بل إلى إعطاء محتوى وهوية معينة. فأحدث فندق لنا افتتحناه في شرم الشيخ هو فندق "هوليداي فيليج" وهو مخصص لسياحة العائلات.

إدارة "صنع في مصر"

ويتابع أحمد الوصيف قائلاً: "إن مصر تمتلك حصة كبير من الاستثمار السياحي العالمي، وفيها كم كبيرة من الفنادق الجاري بناؤها. وفي الماضي برزت محاولات لإنشاء شركات إدارة مصرية، ونحن نعتزم أن تكون أول شركة إدارة مصرية ذات هوية موحدة تُقارن بهويات الإدارات العالمية. وفي فنادقنا لا سيما لجهة رضا النزلاء نحوز على أعلى تصنيف في المناطق التي نعمل فيها. ففندق "كورال سي أورينتال" في شرم الشيخ تمّ تصنيفه في المركز الثاني على مستوى شرم الشيخ ومن قبل السوق البريطانية إحدى أبرز الأسواق العالمية التي تتعامل مع مصر سياحياً. وأنا أشدد على أننا لسنا سلسلة فخمة (Luxury) ولكن نحن سلسلة 5 نجوم، ويسعدنا أن نكون، بين أسماء إدارة عالمية، وأن يكون أحد فنادقنا مصنفاً في المركز الثاني في شرم الشيخ على مستوى الخدمات المقدمة للسائح. أما لجهة الطاقة الاستيعابية فلدى المجموعة حالياً نحو 2200 غرفة ويتوقع أن ترتفع إلى 3 آلاف خلال 3 سنوات.

وتبرز شركة "كورال سي" لإدارة الفنادق الحاصلة على جوائز تقدير في ظل مشكلة عامة تعاني منها مصر وتتمثل في مستوى الخدمات السياحية على الرغم من وجود كل السلاسل العالمية. فماذا فعلت "كورال سي" وسط هذا الواقع؟ وكيف وصلت إلى هذا المستوى من الخدمات؟ يجيب أحمد الوصيف: "لكي أكون أكثر تحديداً أكرّر ما قلته سابقاً بأننا لسنا سلسلة فخمة، بل نحن سلسلة بمستوى 5 نجوم، والفرق هو في تحديد الخدمة. فلو زرت مطعماً مصنفاً تتوقع منه مستوى موازياً لأي مطعم آخر مصنف بالهوية نفسها. شركة "كورال سي" مصنفة على أنها تدير منتجعات وتحديداً (Beach Resorts). فنحن نقدم خدمة جيدة ولكنها ليست خدمة حصرية ... فهناك واقع في مصر بدأ يتغير. فكل فندق كان ينشأ في السابق يصنف نفسه من فئة 5 نجوم ولكن ليس على أساس الخدمة بل على أساس مواصفات المنشأة من حيث تجهيزاتها ومساحة غرفها وغير ذلك. حالياً بدأت وزارة السياحة تعتمد تصنيفاً يعتمد على ربط المنشأة بالخدمة السياحية من أجل تحديد فئة الفندق.

وأضاف: "حالياً هناك جهد يبذل بشكل واضح من أجل تحسين الخدمات وذلك عن طريق التدريب. لم يكن لدينا منهجية للتدريب، وحالياً بدأ الوضع يتبدل لا سيما بعد مجيء جامعة "كورنيل" إلى مصر وهي من أهم الجامعات في مجال السياحة، وقد تمّ ذلك بمجهود مشترك من وزارة السياحة واتحاد الغرف السياحية، كما تم عقد اتفاقات مع جهات أميركية متخصصة بشأن التدريب".

متى السياحة العربية؟

من جهة أخرى، من المعروف أن السياحة في مصر هي أوروبية بامتياز (نحو 71 في المئة) بينما حصة السياحة العربية لا تزال متواضعة قياساً إلى إمكانات مصر وإلى الطلب القائم في الأسواق العربية لا سيما الخليجية. فهل المشكلة في استقطاب السياح العرب تكمن في الترويج أم في النقص بالمنتوج السياحي الذي يلبي متطلبات وأذواق الزوار العرب؟ يقول العضو المنتدب لمجموعة "وينغز" للاستثمارات السياحية القابضة: "من الواضح أن السائح الأوروبي له أنماط واضحة وميول معروفة تتوجه نحو الثقافة والتاريخ ونحو السياحة الشاطئية، والزيادة الكبيرة التي حصلت في السنوات الماضية في أعداد الزوار نتجت من توسّع سياحة الشاطئ التي لم تستقطب الأسواق العربية لأن العرب أعتادوا على المدن وهم يعرفون جيداً القاهرة والإسكندرية. لكن بدأنا مؤخراً نشعر في أن هناك نمطاً جديداً بين السياح العرب يتوجه إلى شرم الشيخ والغردقة، أي إلى الشواطئ، خصوصاً في ظل وجود خطوط طيران شبه منتظمة تصل إلى هذه المناطق.

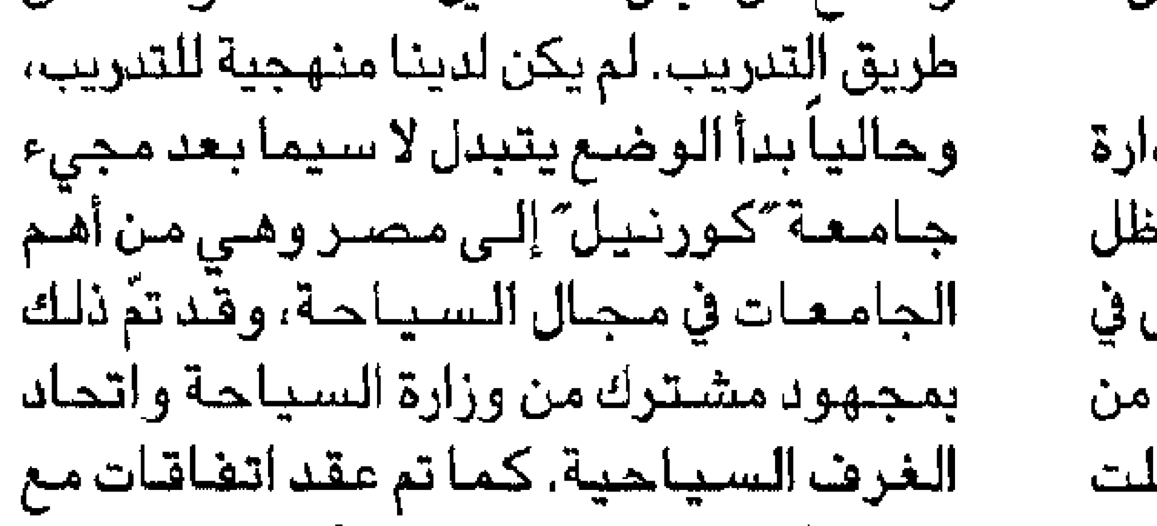
وانطلاقاً من ذلك، فإن عملية زيادة نسبة السياحة العربية تبدأ من هذه النقطة، أي الترويج لسياحة الشواطئ. غير أن ذلك يتطلب توفير المزيد من أماكن التسلية والترفيه التي يحتاجها السائح العربي، وهذا أمر يتعلق بثقافته وطبيعته وهذا ما بدأ يحصل في شرم الشيخ حيث باتت فيها مرافق التسلية اكثر مما هي موجودة في القاهرة ما عدا المسارح والجانب الفني. وتطور التسلية في مناطق الشواطئ سيخلق طلباً جديداً من قبل السائح العربي.

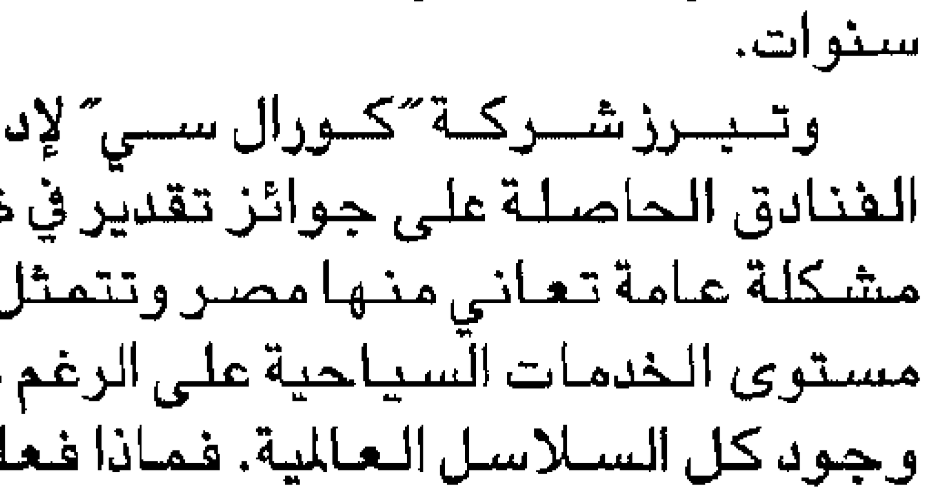
مساهمة ولكن مغلقة

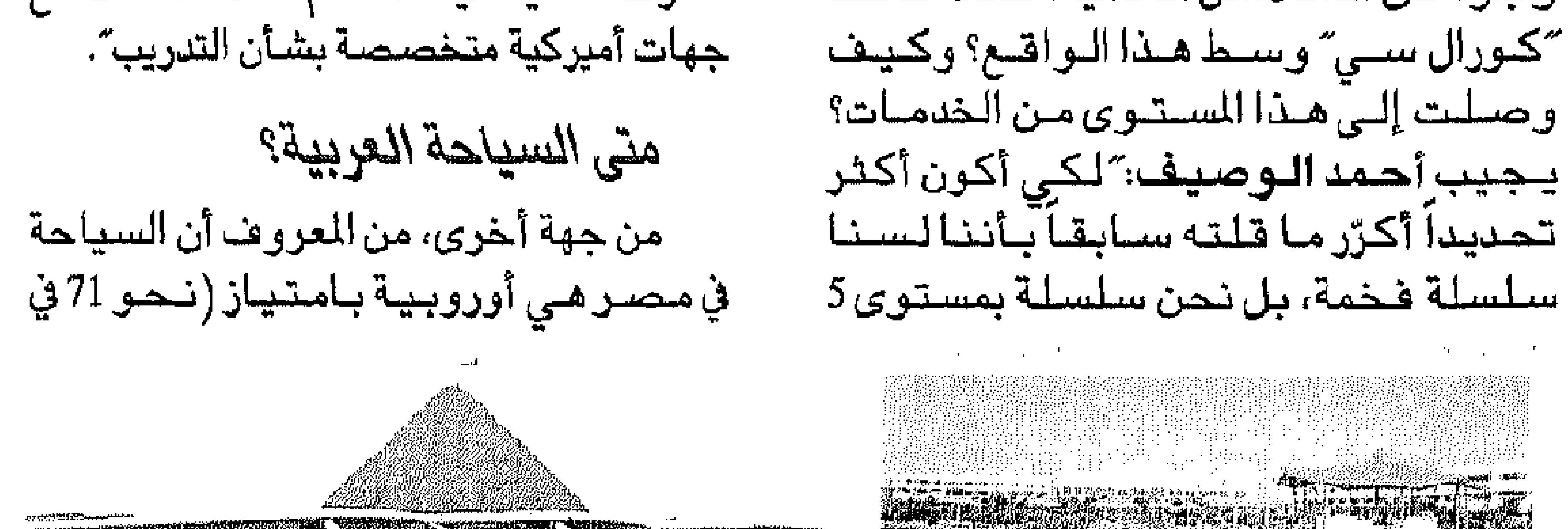
ويختم أحمد الوصيف حديثه بالقول: "إن مجموعة "وينغز" للاستثمارات السياحية القابضة بدأت التفكير جدياً في طرح قسم من أسهمها للاكتتاب العام، فهي شركة مساهمة لكنها مغلقة وتنضوي تحت لوائها شركات عدة هي: شركة "وينغز للفنادق"، شركة "وينغز للرحلات والمراكب النيلية"، شركة "وينغز سينا للتنمية السياحية"، شركة "وينغز للاستثمارات العقارية"، إضافة إلى شركة "كورال سي" لإدارة الفنادق".

ويضيف: "نسعى إلى طرح قسم من الأسهم لأننا نعتزم زيادة الطاقة الاستيعابية للفنادق من 3 إلى 4 آلاف غرفة خلال السنوات الخمس المقبلة. كما أن المجموعة تتعامل مع 220 ألف سائح سنوياً، وتسعى في السنوات الخمس المقبلة أن يتجاوز هذا الرقم من 300 إلى 350 ألف سائح سنوياً". ■

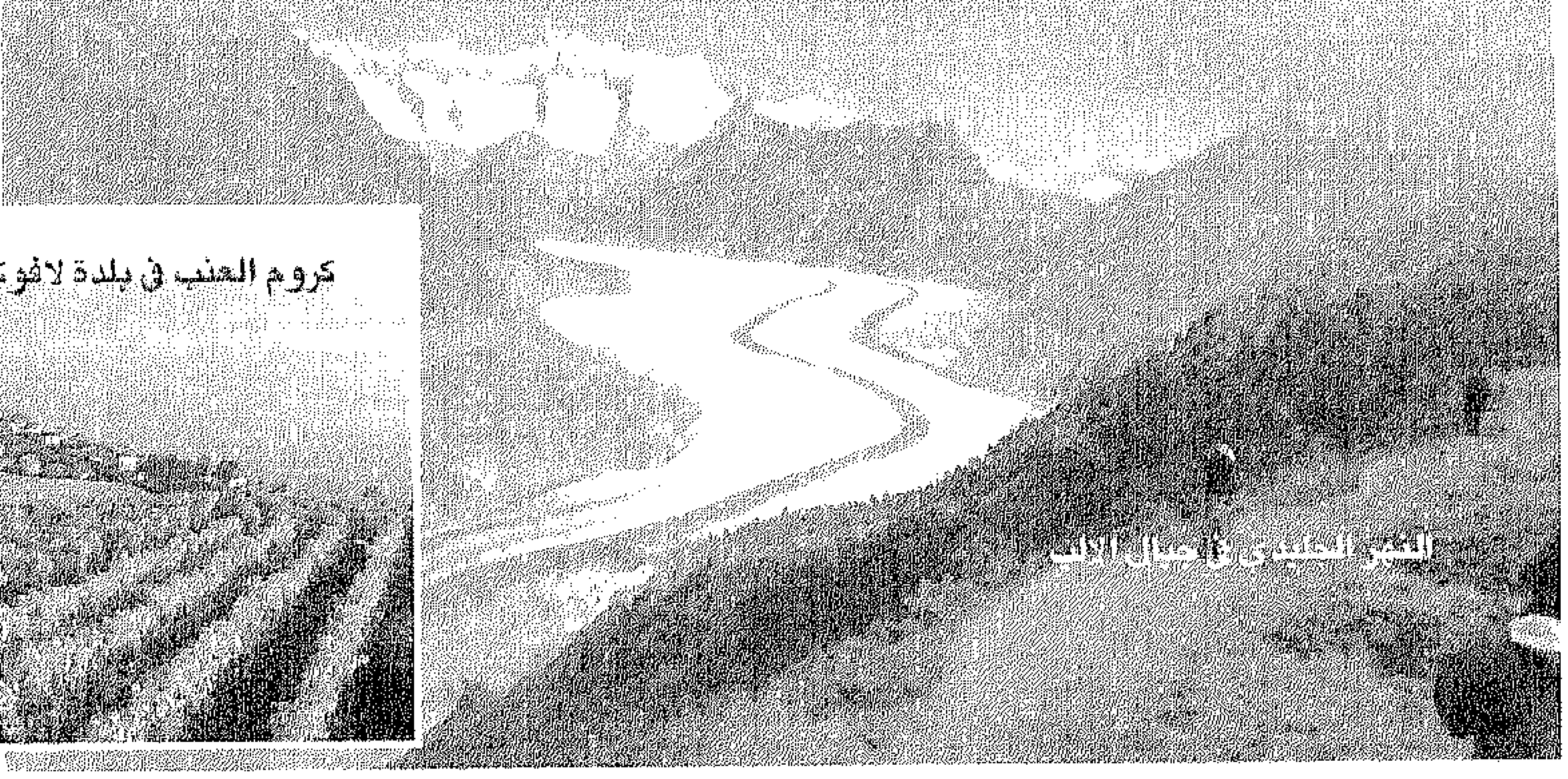
■■
4 شركات تابعة تعمل في مجال الاستثمار السياحي
■■
210 آلاف سائح زاروا مصر عن طريق المجموعة في 2006
■■



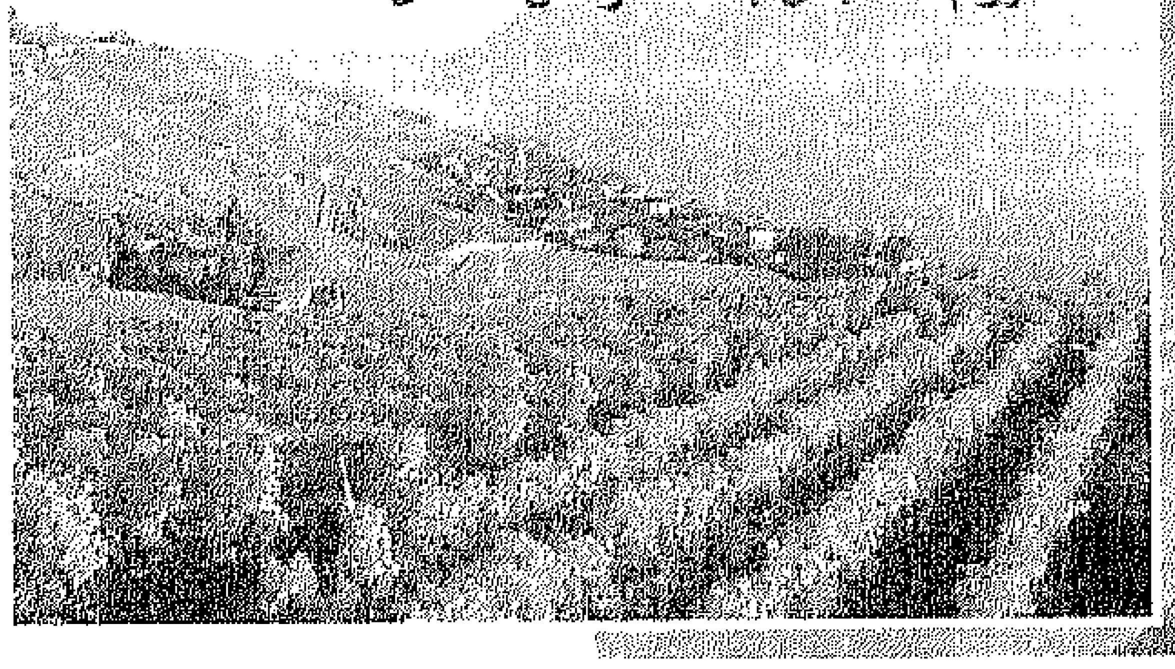




سويسرا بلد السياحة لكل الفصول



النهر الجليدي في جبال الألب



كروم العنب في بلدة لافوكس نشتال

سويسرا – حسيب أبو ضرغم

"الجبال"، كان عنوان الحملة الترويجية التي نظمتها هيئة السياحة السويسرية الصيف الماضي، لتؤكد أن سويسرا هي بلد السياحة لكل الفصول، كما هي بلد التناقضات الجميلة، حيث تلتصق المدن بالريف، وتتلقف الجبال البحيرات. إنها سويسرا بلد الثقافات الأربع، الغنية بالتراث الطبيعي والثقافي، حيث اختارت منظمة اليونسكو 7 مواقع فيها ضمن قائمة أهم المناطق التراثية والثقافية في العالم.

جبال الألب، حيث الهدوء والصفاء، كانت المقصد الأول، في برنامج "الجبال" الذي نظمته هيئة السياحة السويسرية. وفي تلك الجبال الشامخة، يستمتع السائح بالنهر الجليدي الفريد الذي تصل سماكة الجليد فيه إلى نحو مئة متر، وفيه الممرات الوعرة حيث النزهات متاحة على الأقدام أو الدراجات وفي مسارات لا مثيل لها. ومن تلك الجبال يستمتع السائح بإطلالة بانورامية رائعة على الريف السويسري.

ومن جبال الألب إلى بحيرة ليمان (جنيف، لوزان، منترو) المسافة طويلة، إلا أنها سهلة ومريحة بفضل شبكة المواصلات المتقدمة، من التاكسي المعلق، إلى الحافلات، إلى القطارات، ومنها يشاهد السائح الأودية والسهول والمراعي الخضراء والأشجار الحرجية من صنوبر ولزاب، مروراً بكروم العنب.

وشبكة المواصلات في سويسرا ذات كفاءة عالية ودقة متناهية. فالقطارات والحافلات والسفن وقطارات القمم الجبلية تعمل في تناغم وتوافق تام، لتوفر للسائح الوقت والراحة في آن.

السياحة السويسرية بالأرقام

تشهد السياحة في سويسرا نمواً مطرداً، فسجلت في العام 2006، وفود نحو 7,86 ملايين سائح، بزيادة 8,8 في المئة عن العام 2005، كما سجلت السياحة الداخلية نحو 6,9 ملايين سائح.

وتعمل هيئة السياحة السويسرية على ترويج سويسرا في 35 سوقاً حول العالم. ونجحت الهيئة خلال الأعوام القليلة الماضية في رفع عدد السياح من منطقة الخليج، فبلغ عدد السياح الخليجيين في العام 2006 نحو 75 ألف سائح، تحتل المملكة العربية السعودية المركز الأول بينهم بنسبة 50 في المئة، فأمضى السياح القادمون منها نحو 287 ألف ليلة في سويسرا، فيما احتل الكويتيون المركز الثاني بنسبة 18 في المئة. وسجلت زيادة في عدد الوافدين من قطر إلى 7 في المئة، بعد استحداث رحلات مباشرة بين البلدين. ويتوزع السياح الخليجيون بنسبة 40 في المئة في جنيف، و15 في المئة في لوزان ومنترو، و15 في المئة في زيورخ، و30 في المئة في باقي المناطق السويسرية.

مدن الجمال

مدينتا "فيفيه" و"مونترو"، من أجمل المدن السياحية. وهما تقعان في الضفة الشمالية المشمسة من بحيرة جنيف، وترتفعان 385 متراً عن سطح البحر، وتشتهران بكونهما موطن المشاهير، مثل **تشارلي تشابلن، جان جاك روسو، دوستيوفسكي، اللورد بيرون، فيكتور هوغو، ودايفيد ففن** وغيرهم.

وتضم مدينة "فيفيه"، التي تشتهر بحدائقها وكروم العنب، عدداً كبيراً من المتاحف، أشهرها متحف الكاميرات ومتحف الألعاب، إضافة إلى عدد من المسارح. ومن أهم مهرجاناتها مهرجان الكروم الذي يُقام مرة كل 25 عاماً ولا يماثله أي مهرجان آخر في العالم.

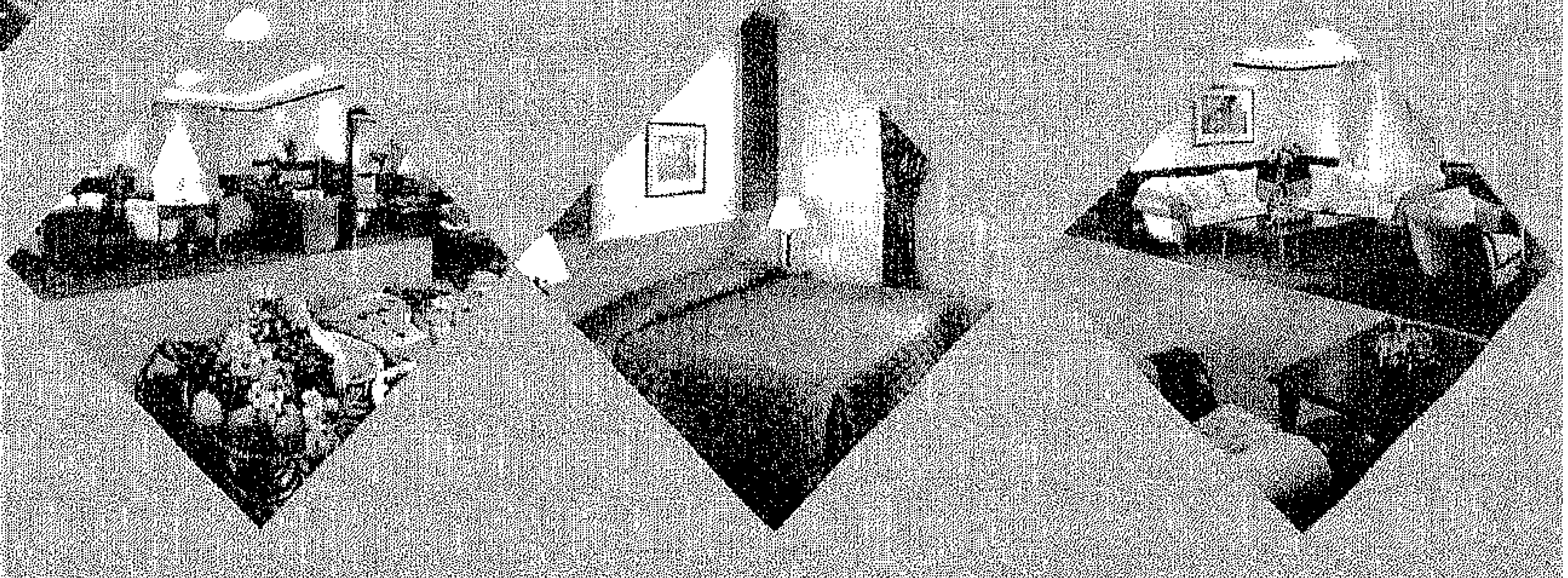
أما "مونترو"، لؤلؤة الريفيرا، فتشتهر بقلعة جيلون التاريخية، وهي قلعة قديمة يعود تاريخها إلى العصور الوسطى. وقد كتب فيها الشاعر البريطاني اللورد بيرون قصيدته الملحمية "سجين جيلون". كما تحظى "مونترو" بشهرة عالمية في مجال التعليم، إذ تضم العديد من المدارس والمعاهد الراقية والجامعات، إضافة إلى مركز عالمي للمؤتمرات والمهرجانات الموسيقية.

أما "لوزان" فهي العاصمة الأولمبية، إذ تضم مقر اللجنة الأولمبية الدولية وإدارتها، إضافة إلى نحو 15 إتحاداً رياضياً دولياً. وأكثر ما يبهر السائح في "لوزان" هو التكامل الذي تتمتع به هذه المدينة الصغيرة الواقعة في قلب جبال الجورا. فالخدمات والمعاهد والمدارس والجامعات ووسائل الترفيه فيها تعادل ما هو موجود في المدن الكبرى. ويتوافر في "لوزان" 5 آلاف غرفة فندقية من جميع الفئات، إضافة إلى مؤسسات الخدمات المالية العالمية والمصارف وشركات التأمين والمخازن التجارية، فضلاً عن المطاعم والمقاهي وأماكن التسلية ودور الأوبرا والمسارح.

وفي "جنيف"، العاصمة المالية لسويسرا، تتخذ المؤسسات المالية والمصرفية العالمية مقاراً لها، إلى جانب العديد من المنظمات العالمية. ففي "جنيف" مقرات لأكثر من 200 منظمة حكومية وغير حكومية، وأكثر من 150 بعثة ديبلوماسية، إلى جانب كونها مقراً للعديد من المنظمات الإنسانية مثل اللجنة الدولية للصليب الأحمر والهلال الأحمر. ■

طابق رجال الأعمال، صُمم بإتقان ليعكس أسلوبك الراقي

إذا كانت أعمالك هي التي دفعتك لزيارة دبي، فإن ما سنقدمه بين يديك من الراحة والترفيه سيكون حافزاً أقوى لتكرار الزيارة. فيمكنك أن تختار إحدى الأجنحة المصممة بشكل رائع في طابق رجال الأعمال، والتي تقدم لك غاية الهدوء والتميز لتمارس أعمالك في جو عملي راق يؤمن الراحة والاستقرار، هذا فضلاً عن أن طابق رجال الأعمال قد جهز بقاعة جلوس خاصة لإجراء اجتماعات العمل أو لأخذ قسط من الراحة بعد عناء يوم عمل. إن الخدمات العالية المستوى التي يضفيها طابق رجال الأعمال على المكان تؤمن لك الراحة المطلوبة والعناية الشخصية المتميزة لتكون على كامل الثقة بأنك ستتابع أعمالك وكأنك في المكان الذي تعودت عليه قبل ذلك



سيارة ليموزين تقلك من وإلى مطار دبي بشكل مجاني. مكتب الاستقبال بخدمات مثالية لتأمين الحجز بالفندق أو إجراءات المغادرة. وجبة إفطار يومية. تجهيزات راقية في الغرف. مركز لإدارة الأعمال مع قاعة مؤتمرات واجتماعات، أو مكاتب خاصة. قاعة استقبال للقاء الضيوف من رجال الأعمال والضيوف المميزين. خدمات راقية لإنجاز الحفلات الضخمة والمؤتمرات. النادي الصحي مع صالة للياقة البدنية، وحمام سباحة وملاعب للتنس. مطعم راق يقدم أشهى الأطباق العالمية، ومطاعم وجبات سريعة مع خدمة التوصيل للغرف على مدار الساعة. أكثر من ٨٠ متجراً مميزاً تعرض أرقى الأزياء الفاخرة ومستحضرات التجميل والمجوهرات. مصرف، صيدلية، وسوبرماركت.

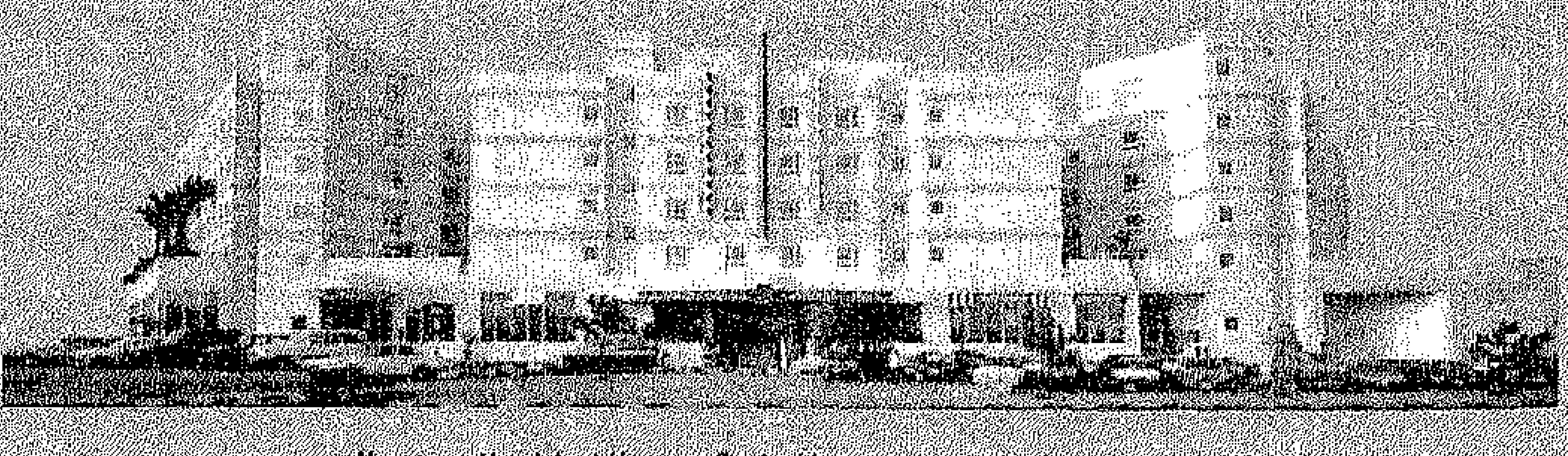
THE

Executive Club

AT

متعــة الإقــامــة

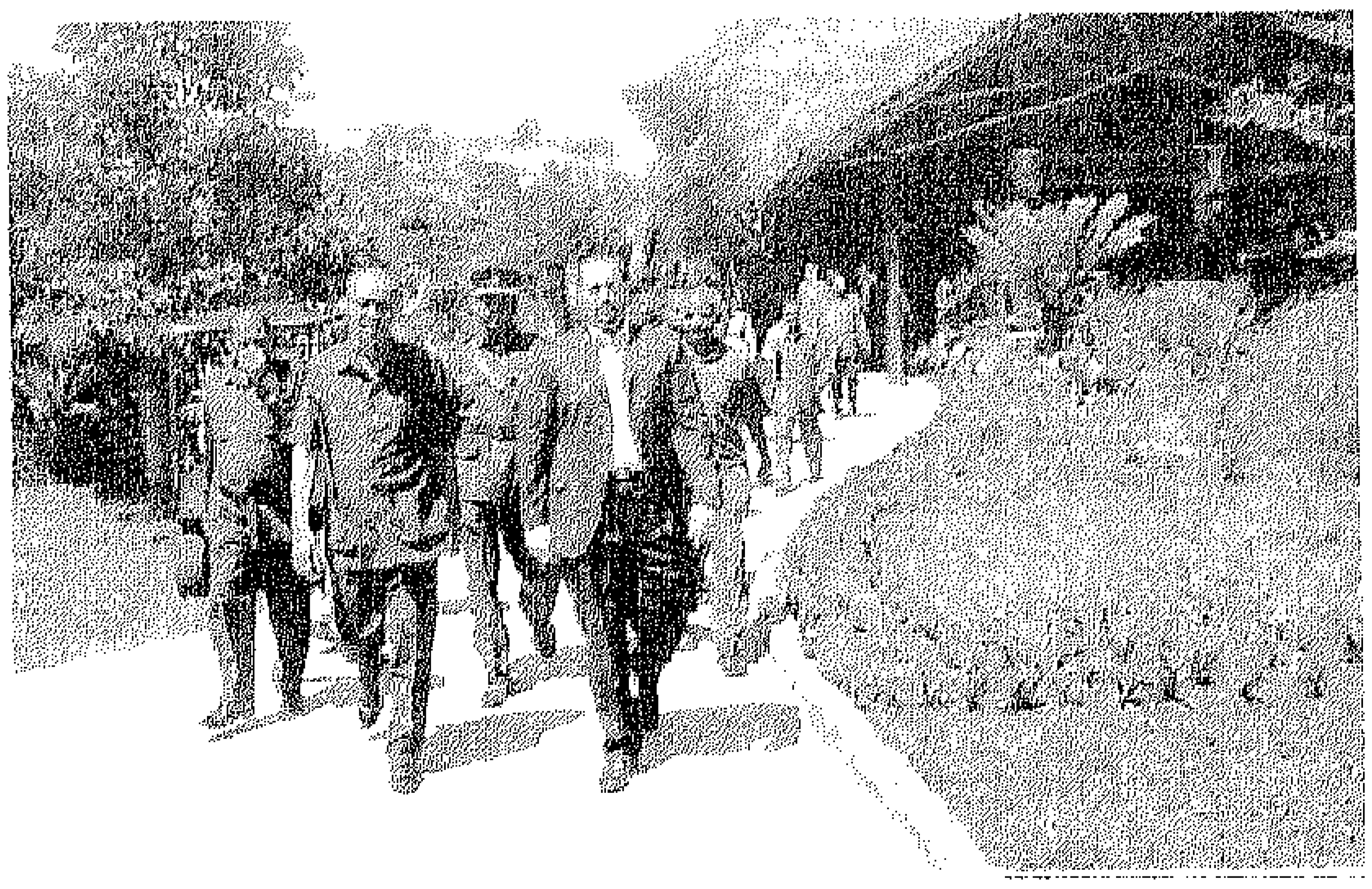
www.al-bustan.com



شارع النهدة، الطوار، صندوق بريد ٢٠١٠٧، دبي الإمارات العربية المتحدة

هاتف ٢٦٢٠٠٠٠ ٤ ٩٧١+ فاكس ٢٦٢٠٠٠٥ ٤ ٩٧١+ البريد الإلكتروني: albustan@emirates.net.ae

فندق جديد في زنجبار لـ"المملكة" و"ايفا"



رئيس زنجبار اماني عبيد كرومي وطلال جاسم البحر خلال افتتاح الفندق

افتتحت "ايفا للفنادق والمنتجعات" وحليفتها الستراتيجية شركة "المملكة للاستثمارات الفندقية" منتجع فيرمونت زنجبار بحضور رئيس جمهورية زنجبار **اماني عبيد كرومي** وعدد من الوزراء والشخصيات. وعينت "فيرمونت للفنادق والمنتجعات" لإدارة هذا المشروع الذي يحمل اسم "فيرمونت زنجبار".

وقال رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لشركة "ايفا للفنادق والمنتجعات" **طلال جاسم البحر**: "تربطنا مع شركة "فيرمونت" علاقة عمل ناجحة في العديد من مشاريعنا، لذا كان من الطبيعي تعيينها لإدارة مشروع زنجبار. وتضم مجموعة مشاريعنا في شرق أفريقيا نادي فيرمونت مارا سفاري، فيرمونت نورفولك، فيرمونت ماونت، ونادي فيرمونت ماونت كينيا للسفاري". وأضاف: "هذه هي المرحلة الأولى من مشاريعنا في زنجبار، وسنعمل على توسيع هذا المنتجع، إضافة إلى منتجع آخر في المرحلة المقبلة".

وقال نائب الرئيس التنفيذي لشركة "فيرمونت" في منطقة أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا **جون ويليامز**: "يسرنا تعزيز التعاون مع "ايفا للفنادق والمنتجعات" و"المملكة للاستثمارات الفندقية" في أفريقيا بعد النجاحات المتعددة في مشاريع سابقة.

وقال المدير التنفيذي لمجموعة المملكة للاستثمارات الفندقية **سرمد ذوق**: "تمتلك شركتنا حضوراً متميزاً في أفريقيا، ونحرص على المساهمة في دفع عجلة النمو في المنطقة. نحن نؤمن بإمكانات "فيرمونت" وحضورها في منطقة يجعلها إحدى الوجهات السياحية الناشئة في العالم".

البدء بتنفيذ مشروع أيلة السياحي في العقبة

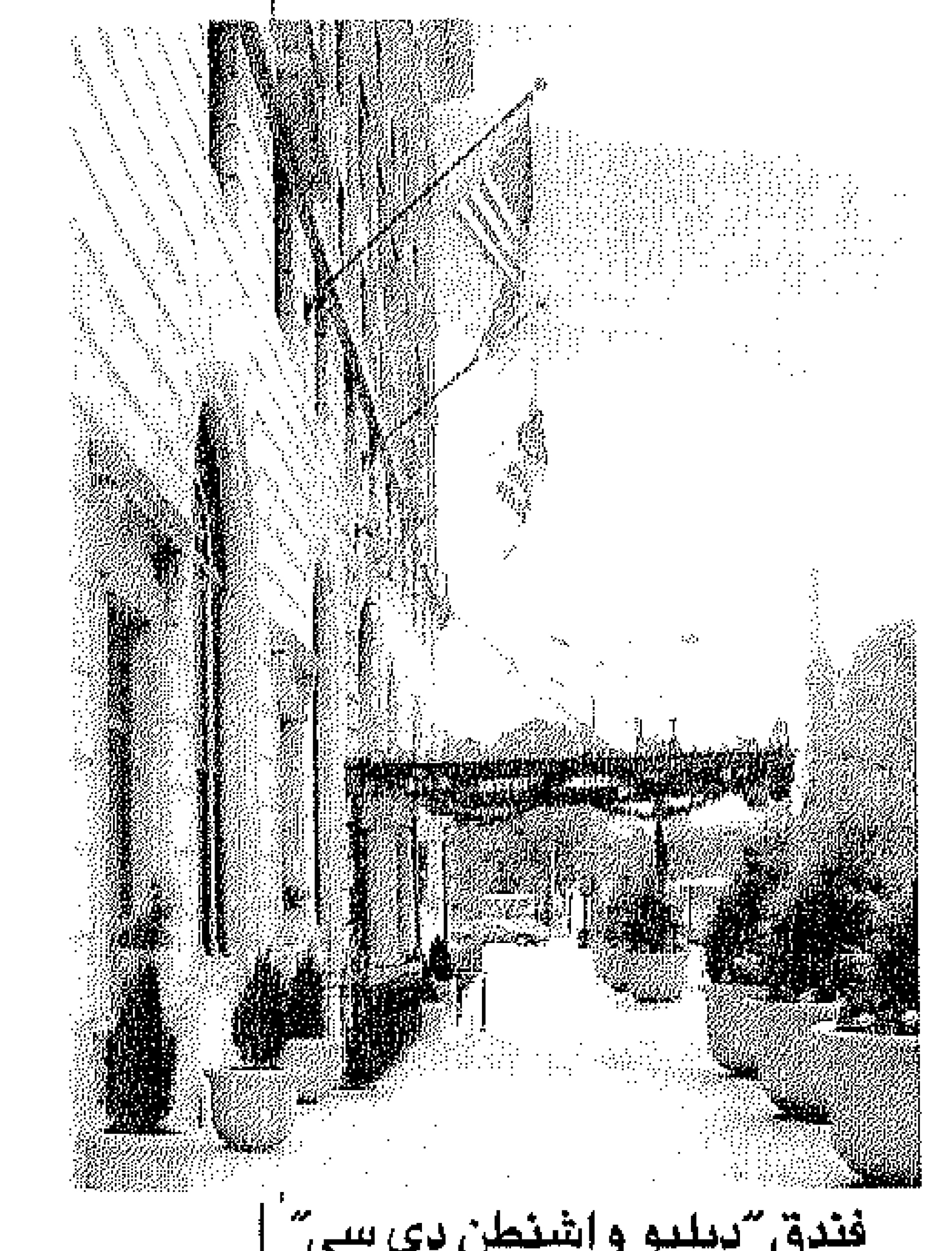
وقّعت سلطة منطقة العقبة الاقتصادية الخاصة ومجموعة استرا السعودية وشركة واحة أيلة للتطوير اتفاقية تضمنت الإعلان عن بدء تنفيذ مشروع أيلة، الذي تقدر كلفته الإجمالية بنحو مليار دينار أردني ينفذ على مدى ثمانية أعوام.

وقع الاتفاقية عن سلطة منطقة العقبة الاقتصادية الخاصة رئيس مجلس مفوضي السلطة **حسني ابو غيدا**، وعن مجموعة "استرا السعودية" **صبيح المصري**، وعن شركة "واحة أيلة للتطوير" رئيس مجلس الإدارة **خالد المصري**.

تبلغ المساحة الإجمالية للمشروع نحو 4300 دونم، ويتضمن إقامة 5 فنادق من فئة 4 و5 نجوم بسعة إجمالية تبلغ 1500 غرفة فندقية و3000 وحدة سكنية سياحية من فلل وشقق، ومجمعات تجارية وأسواق متنوعة بمساحة 100 ألف متر مربع، إضافة إلى إنشاء أول ملعب غولف في الأردن ضمن المواصفات الدولية وأكاديمية لتعليم الغولف. وأشار المدير التنفيذي لشركة واحة أيلة للتطوير سهل دودين إلى "أن الشركة بدأت تنفيذ أعمال المرحلة الأولى من المشروع بكلفة تصل إلى نحو 135 مليون دينار أردني يتم تنفيذها خلال السنوات الأربع المقبلة". وذكر أن المرحلة تتضمن جرف 8 ملايين متر مكعب من الرمال والحفريات، إضافة إلى إنشاء البحيرات الصناعية وخدمات البنية التحتية للمشروع عامة. وسيبلغ مسطح البحيرات الصناعية نحو 750 دونماً، ويضاف إليها نحو 17 كيلو متراً كشواطئ، تضاف إلى الطول الحالي لشواطئ العقبة.

من جهة أخرى، تم توقيع اتفاقية تطوير مرتفعات اليمنية بين كل من سلطة منطقة العقبة الاقتصادية الخاصة وشركة "زارا للاستثمار" لتنفيذ مشروع تطوير مرتفعات اليمنية، بهدف إنشاء مدينة سكنية متكاملة.

"استثمار هوتيلز": أول فندق "W" في واشنطن



فندق "دبليو واشنطن دي سي"

أعلنت شركة "استثمار هوتيلز" عن تعيين شركة "ستاروود العالمية للفنادق والمنتجعات" لتشغيل أول فندق لها يحمل علامة "دبليو W" في مدينة واشنطن. وسيحل الفندق المتوقع افتتاحه في بداية العام 2009، في المكان نفسه الذي كان فيه فندق "هوتيل واشنطن" Hotel Washington التاريخي.

ويقول رئيس مجموعة العلامات التجارية الفاخرة التابعة لشركة "ستاروود" Starwood **روس كلين**: "من خلال مساعينا المتواصلة نحو تحقيق إنجازات استثنائية وغير عادية، تمكنت علامة "دبليو" من الوصول إلى العاصمة واشنطن، من خلال إقامة فندق "دبليو واشنطن دي سي" "W Washington D.C." الذي سيوفر الضيافة الحميمة في واحدة من أرفع الوجهات في العالم. ويؤكد امتدادنا الواسع من واشنطن إلى الدوحة، ومن بانكوك إلى برشلونة، توجه علامة "دبليو" إلى العالمية، لتكون قوة مؤثرة وإبداعية في مجالها".

وأعرب المدير التنفيذي الأعلى في شركة "استثمار هوتيلز" **جو سيتا** عن سروره، لتعيين علامة "دبليو" لتكون الجهة المشرفة على تشغيل هذا الفندق، بالقول "إننا نؤمن بقوة بعلامة "دبليو"، كما أننا واثقون من قدرتنا على إنشاء أصول مناسبة موجهة إلى كافة المجتمع في واشنطن العاصمة للاستمتاع بهذا الفندق".

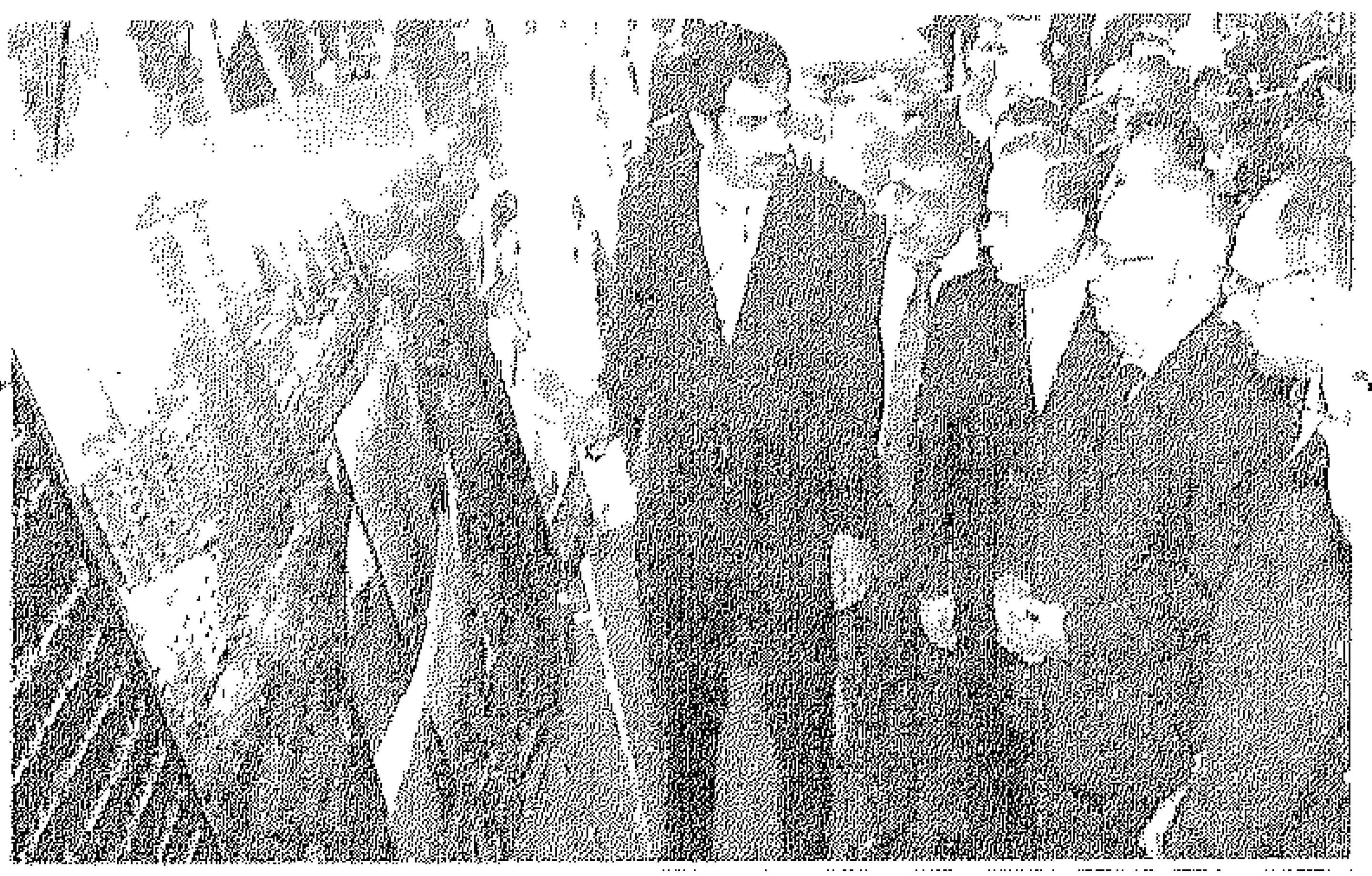
"مجموعة الخرافي": مجمّع سياحي وتجاري في دمشق

تمّ في دمشق، الشهر الماضي، وضع حجر الأساس لـ "مشروع كيوان السياحي"، الذي يقع في قلب العاصمة السورية على مساحة 50 ألف متر مربع، والذي تنفّذه شركة "محمد عبد المحسن الخرافي وأولاده" الكويتية بعقد BOT لفترة 45 سنة، وبتكلفة 218 مليون دولار.

يتألّف المشروع، الذي يستغرق تنفيذه 3 سنوات، من مجمّع فندقي من فئة 5 نجوم، تديره شركة "إنتركونتيننتال العالمية"، ويضمّ 361 غرفة وجناحاً و25 شقة، ومركزاً للمؤتمرات يتّسع لـ 1700 شخص، ومركزاً صحياً ورياضياً ومجمّعاً تجارياً سياحياً وترفيهياً ومجمّعاً دولياً لرجال الأعمال.

وضع حجر الأساس رئيس مجلس الوزراء السوري **محمد ناجي العطري**، الذي أشاد بمساهمة الكويتيين في مسيرة التنمية المتصاعدة في سورية. وقال إنّ إنجاز المشروع سيضيف إلى دمشق معلماً حضارياً، مشيراً إلى أنّ انطلاقة المشاريع السياحية في سورية تأتي ضمن خطة لدعم القطاع السياحي باعتباره محرّكاً رئيسياً لعملية التنمية الشاملة.

بدوره وصف وزير السياحة السوري **د.سعد الله آغا القلعة** المشروع بالمهم، وقال: "إنّه يقدّم إضافة جديدة للبنية الفندقية في سورية، وسيؤمّن الكثير من التطوّر في مجال سياحة المؤتمرات". وأضاف أنّ "مجموعة الخرافي" هي مجموعة عريقة ولديها مساهمات عديدة في سورية من بينها "فندق بلودان الكبير" و"فندق شيراتون حلب". وقال د.**آغا القلعة** أنّ المشهد السياحي في سورية، بهذا المشروع وغيره، سيشهد تغيّراً كاملاً العام 2010".



رئيس الوزراء محمد العطري و د.آغا القلعة يطلعان على تفاصيل المشروع من مرزوق الخرافي

من جانبه، ذكر نائب رئيس "مجموعة الخرافي" **مرزوق ناصر الخرافي** أنّ سورية أصبحت عامل جذب للاستثمارات في ظلّ الانفتاح الاقتصادي والقوانين الجديدة، وأنّ "مجموعة الخرافي" دأبت على المساهمة الاستثمارية في سورية سواء في حلب أو بلودان وحتّى في "فندق الفور سيزونز".

وأوضح **الخرافي** أنّ المجموعة فازت بـ "مشروع كيوان" بعد أن قدّمت أفضل تصميم وأفضل عائد تحصل عليه الحكومة السورية. وأضاف: "أنّ فندق إنتركونتيننتال دمشق" سيكون الأضخم من نوعه في دمشق. فهو يتألّف من 20 طابقاً، 17 منها فوق الأرض، إلى جانب أكبر مركز للمؤتمرات وأكبر ناد صحّي وأكبر جناح رئاسي.

وكشف **الخرافي** عن أنّ مجموعته تعمل، من خلال الشركة "السورية – الكويتية القابضة" التي سبق وأسّستها، على تنفيذ "مشروع حدائق الناصر" السكني في منطقة يعفور في ريف دمشق إلى جانب مشاريع سكنية أخرى.

"سوفيتل" في عُمان

دخلت العلامة التجارية "سوفيتل" إلى سلطنة عُمان من خلال اتفاقية وقّعت مؤخراً بين شركة "أكور الشرق الأوسط للضيافة" وشركة "المشرق للسياحة والفنادق"، تقوم بموجبها "أكور" بإدارة فندق "سوفيتل" في مسقط والمتوقع افتتاحه في العام 2011. ويتألف الفندق الذي تمتلكه شركة "المشرق للسياحة والفنادق" من 230 غرفة، ويتميز بموقعه على شاطئ العذيبة. وتعزز هذه الاتفاقية خطة النمو التي أطلقتها "أكور الشرق الأوسط للضيافة" في المنطقة، حيث تواصل الشركة توسعة محفظة علاماتها التجارية فيها، والتي تضم "سوفيتل للفنادق الفخمة" و"ميركور" و"نوفوتيل" و"إيبيس".

واعتبر المدير الإداري في "أكور الشرق الأوسط للضيافة" **كريستوف لانديس** أن "سلطنة عُمان سوق واعدة وتشهد نمواً متسارعاً كواحدة من أهم الوجهات السياحية في المنطقة".

بدوره، لفت المدير الإداري في "المشرق للسياحة والفنادق" **سامي أحمد مكي** إلى أن "هذه الاتفاقية جاءت في وقت تشهد فيه العلامة التجارية "سوفيتل" نمواً وازدهاراً ملفتين في سوق الفنادق الدولية الفخمة، وإن النمو الكبير الذي يعيشه القطاع السياحي في السلطنة يجعلها بحاجة إلى المزيد من هذه الفنادق، الأمر الذي يعزز ثقتنا بنجاح الشراكة مع "أكور للضيافة"."

"منتدى السياحة في الكويت" يكرّم النفيسي، الجراح ونجيا

فلاح الهاجري يُسلّم نجيا درعاً تكريمياً

على هامش "منتدى السياحة في الكويت"، الذي نظمته "شركة الخليج للمعارض" مؤخراً، وبحضور وزير التجارة والصناعة الكويتي **فلاح الهاجري**، تمّ تكريم رئيس "اتحاد أصحاب الفنادق في الكويت" **غازي النفيسي**، ورئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب في "شركة مجمّعات الأسواق التجاريّة" **توفيق الجراح**، والمستشار السياحي في "وزارة التجارة والصناعة" **محمد نجيا**، وذلك لعطاءاتهم في القطاع السياحي على مدى السنوات السابقة.

وقال الوزير **الهاجري**: "تعمل "وزارة التجارة والصناعة" على إزالة الصعوبات التي تؤثر سلباً على نموّ القطاع السياحي من خلال وضع خطط عمليّة متكاملة للتدريب وتنمية الموارد البشريّة التي تؤدّي إلى زيادة نسبة العاملين الكويتيين في هذا القطاع التي لا تتعدى حالياً الـ 1 في المئة، ذلك لأنّ قطاع السياحة يشهد نمواً كبيراً. ومن المتوقّع أن يخلق نحو 7 آلاف فرصة عمل خلال السنوات الخمس المقبلة.

من جهته، قال الرئيس التنفيذي لـ "مجموعة الخليج للمعارض" **عدنان الحدّاد** أنّ المنتدى حقّق أهدافه، وأبرزها زيادة ضخّ الأموال في قطاع السياحة، تطوير القطاع السياحي والارتقاء بنوعية خدماته، وخروج كلّ المشتركين باقتناع تام أنّه لا بُد من التعامل مع "منظمة السياحة العالميّة" والإفادة من برامجها ودوراتها وترسيخ مفهوم التعامل المثمر والبنّاء بين القطاعين العام والخاص في مجال التدريب السياحي.

فريد لطفي: 20 مليار درهم قيمة الاستثمارات التأمينية في الإمارات

فريد لطفي

دبي – برت دكاش

"يسجّل قطاع التأمين في الإمارات معدل نمو سنوي يتراوح ما بين 20 و25 في المئة، وهو انعكاس الفورة الاقتصادية المترافقة مع نهضة عمرانية يقدّر حجم الاستثمار فيها بنحو تريليون دولار" على حد قول مدير عام هيئة التأمين في الإمارات وأمين عام هيئة التنسيق لشركات التأمين وإعادة التأمين الخليجية فريد لطفي. ويكشف أن عجلة التنظيم انطلقت من الإمارات مع صدور قانون التأمين الجديد في أغسطس المنصرم، والتحضير جارٍ لتشكيل مجلس إدارة هيئة التأمين في الإمارات كما أقرها القانون، لتباشر بعد ذلك عملها التنظيمي والتشريعي بالتعاون مع جمعية الإمارات للتأمين.

يقول **فريد لطفي**: "تستأثر الإمارات بنصف حجم التدفقات الاستثمارية في منطقة الخليج المقدرة بنحو 2 تريليون دولار، وهي تتركز بغالبيتها في القطاع العقاري، ما أدى إلى نمو حجم أعمال التأمينات الهندسية. كما شهدت الدولة ارتفاعاً في عدد السيارات بنحو 135 ألف سيارة جديدة ساهمت في نمو أقساط التأمين على السيارات، إضافة إلى نمو حجم السكان الذي زاد من نحو 2 مليون نسمة العام 2004 إلى 4,2 ملايين حالياً. كل هذه العوامل ساهمت في زيادة حجم أقساط شركات التأمين العاملة في سوق الإمارات، وأدت إلى جعل الشركات الوطنية تركز نشاطها في السوق المحلية للإفادة من الفرص المتاحة قبل التوسع في الخارج".

ويضيف **لطفي**: "هذا النمو أدى إلى زيادة حجم الاستثمارات في قطاع التأمين الوطني، التي سجلت نمواً ضخماً في السنوات الخمس الماضية وارتفعت من أقل من 4 مليارات درهم، إلى نحو 20 ملياراً في الوقت الراهن. وهناك طلب متنام من قبل الشركات العالمية للدخول برؤوس أموال ضخمة".

توزيع السوق

يبلغ حجم سوق التأمين في الإمارات نحو 8,6 مليارات درهم في العام 2006، مقابل نحو 6,6 مليارات العام الماضي، أي بزيادة 30,1 في المئة. ويتوقع **لطفي** أن "يتجاوز حجم الأقساط نهاية العام 2007 الـ 10 مليارات درهم". ويلفت إلى أن نسبة مساهمة قطاع التأمين في الناتج المحلي في الدولة زاد من 1 في المئة إلى 1,5 في المئة، ويتوقع أن تساهم أقساط التأمين على الحياة في زيادة هذه النسبة، حيث يسجل نمواً ملحوظاً في هذا الفرع، بلغت نسبته بين العامين 2004 و2007 نحو 35 في المئة".

ويوضح **لطفي**: "إن سوق التأمين مجزأة إلى حدّ ما، وتوزع النسب بين الشركات الوطنية والأجنبية معكوس. فالشركات المحلية تستأثر بنسبة 76,5 في المئة من أقساط التأمينات العامة، مقابل 23,5 في المئة للشركات الأجنبية، في حين تستأثر الشركات الأجنبية بنسبة 76,3 في المئة من سوق تأمينات الحياة، مقابل 23,7 في المئة للشركات الوطنية".

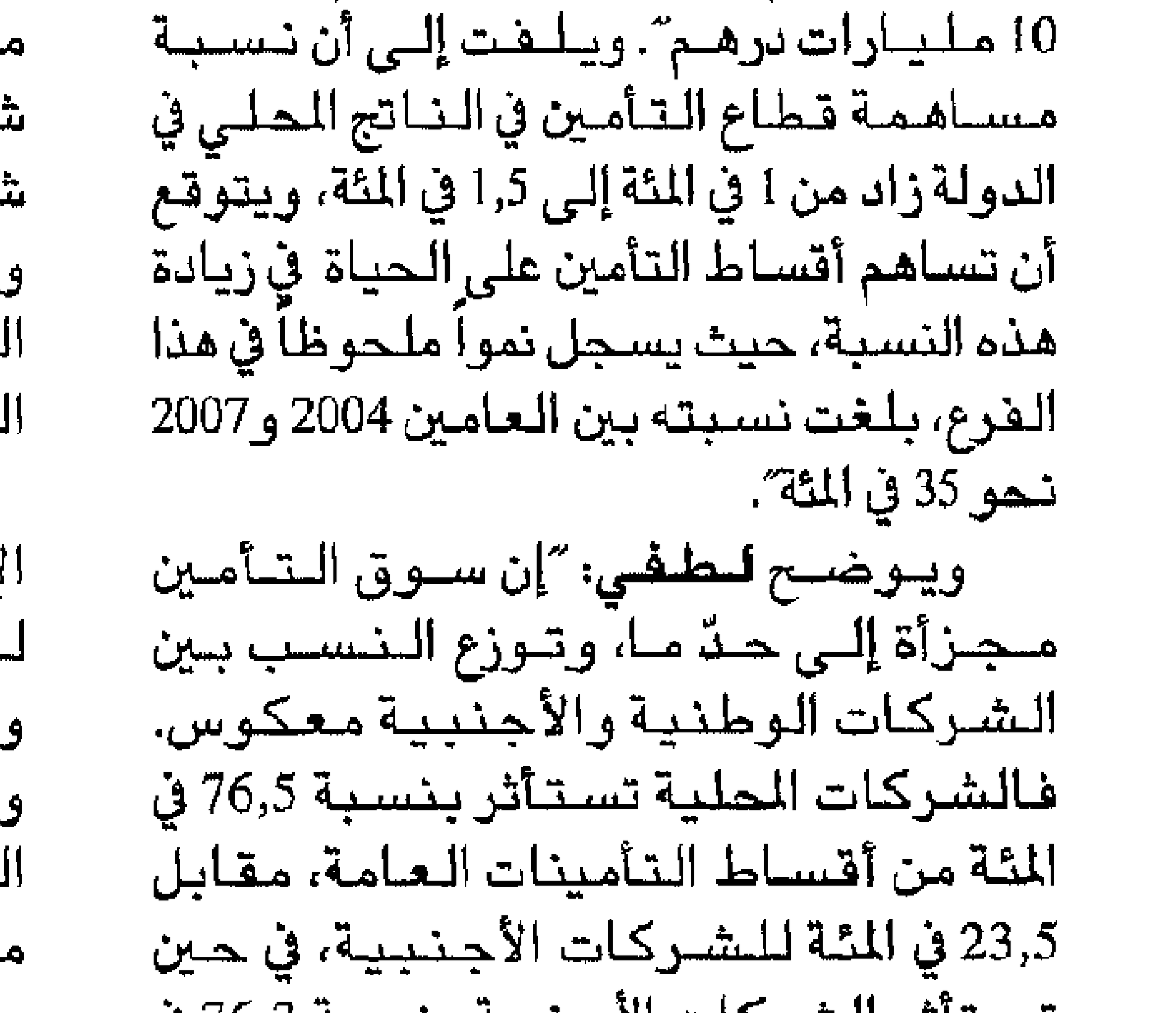
وتعمل في سوق الإمارات نحو 41 شركة تأمين عامة و7 شركات للتأمين على الحياة، كلّها منضوية تحت مظلة جمعية الإمارات للتأمين.

وبعد استحداث لجنة خاصة بوسطاء التأمين ومعايني الخسائر العاملين في سوق التأمين المحلية داخل جمعية الإمارات للتأمين، فإن نحو 200 وسيط تأمين و15 معايناً هم أعضاء في الجمعية وموزعين بين شركات وساطة عالمية يقدر عددها بنحو 14 شركة، وبين 15 إلى 20 شركة وساطة وطنية كبرى، إلى جانب صغار الوسطاء الذين يمارسون أنواعاً محددة من التأمينات".

ويلفت **لطفي** إلى وجود توجّه في سوق الإمارات نحو التأمين التكافلي الذي سيكون له دور مؤثر في تحريك عجلة نمو القطاع. وتعمل في السوق حالياً، 3 شركات تكافل، وهناك شركات جديدة تستعد لدخول السوق قريباً. وتدل المؤشرات على إقبال متزايد على هذا النشاط التأميني، حيث أن معدل نمو أقساط هذه الشركات السنوي يقدر بنحو 35 في المئة مقابل نحو 15 إلى 20 في المئة في شركات التأمين التقليدية. وهذا النمو منطقي إذا ما قارنا الواقع الراهن في الإمارات بالتجربة الماليزية، وبعدد من الدول الإسلامية الأخرى منذ نحو 15 عاماً".

إلى ذلك، يتوقع **لطفي** أن "تلعب البنوك أيضاً دوراً في زيادة أقساط التأمين بعد دخولها هذه السوق من خلال تقديم منتجات تأمينية مختلفة من تأمين حياة وسفر وغيرها لعملائها بالتعاون مع الشركات المحلية".

توزّع الأقساط حسب الفروع (في المئة)



مرحلة التنظيم

ويشدد لطفي على أهمية التوعية في التأمين الذي يلعب دوراً مهماً في نمو حجم السوق، مشيراً إلى جهود في هذا المجال تبذلها الجمعية، بالتعاون مع الشركات ووزارة الاقتصاد، ومعولاً على دور فاعل لهيئة التأمين التي يجري التحضير لتشكيلها، في نشر الثقافة التأمينية في المجتمع الإماراتي. الجهاز البشري موجود إنما يجري تدعيمه وتطويره بعد منحه هيكلية مستقلة تساعده على الانضمام إلى عضوية الجمعيات الدولية".

وعن الهيئة والقانون، يقول لطفي: "أوصى قانون التأمين الجديد الذي صدر في أغسطس الماضي بتشكيل هيئة للتأمين أسوة بباقي دول المنطقة. وتتمتع هذه الهيئة بالاستقلالية التامة، وهي برئاسة وزيرة الاقتصاد الشيخة **لبنى القاسمي** وتضم 10 أعضاء يمثلون وزارتي المالية والاقتصاد، والبنك المركزي، وهيئة الأوراق المالية وشركات التأمين. وقد تمّ وضع القانون الجديد إستناداً إلى القوانين المعمول بها في أسواق التأمين العالمية وتجارب بعض الدول المجاورة بما ينسجم وثقافة السوق المحلية".

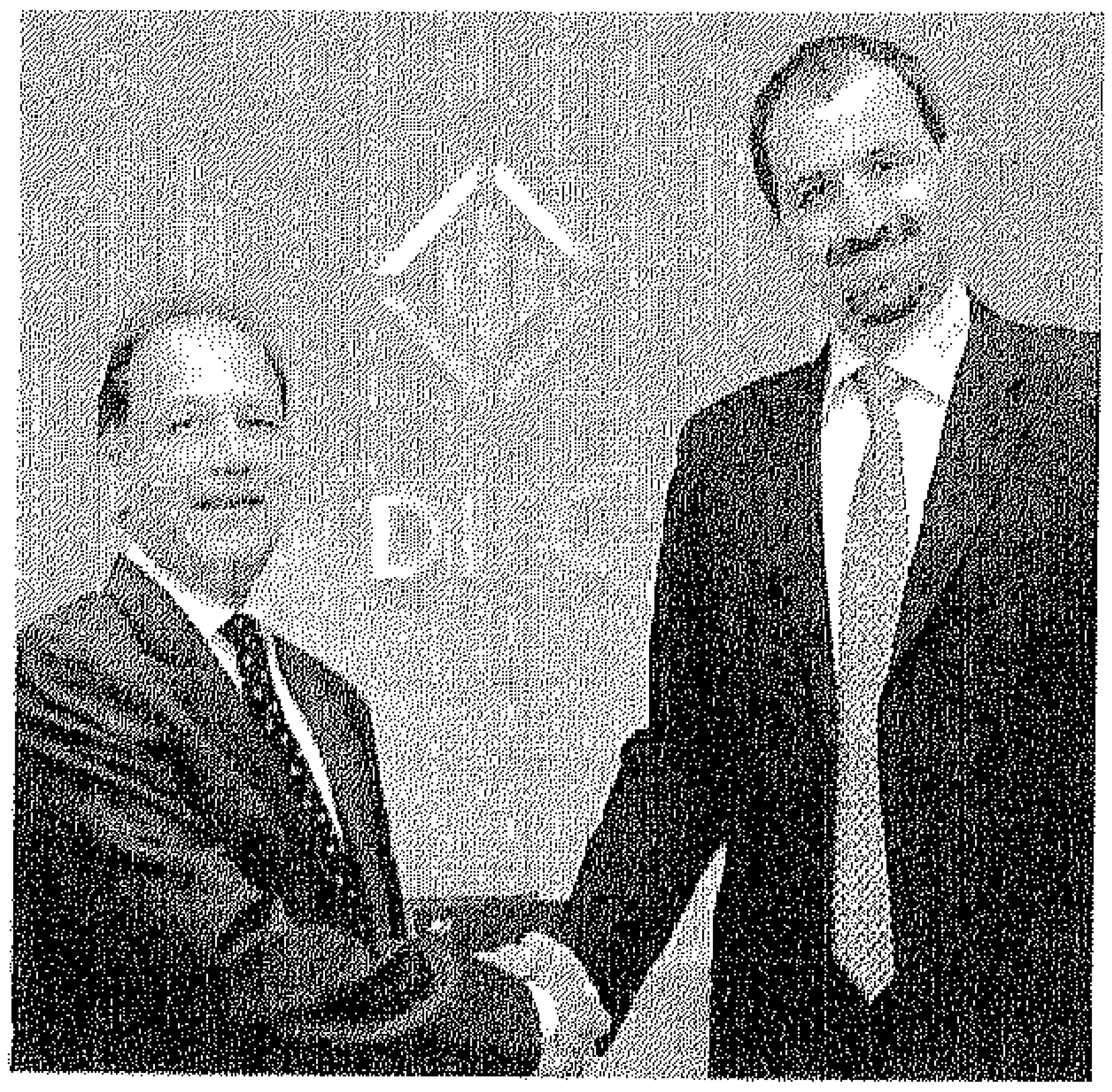
وعن سبب عدم الإشارة إلى الحدّ الأدنى لرأس مال الشركات، يشرح لطفي: "الحد الأدنى المعتمد حالياً في الإمارات هو 50 مليون درهم إلا أن غالبية الشركات يتجاوز رأس مالها 100 مليون درهم وقد يصل أحياناً إلى نحو 200 مليون".

مشاكل نحو الحل

ويلفت لطفي إلى أن "هناك مجموعة من التشريعات تتم حالياً دراستها تمهيداً لإقرارها. ومن هذه التشريعات ما هو متعلق بالمسؤولية المدنية الناتجة عن حوادث السير، ومنها قوانين خاصة باستثمارات واحتياطي شركات التأمين، إضافة إلى قانون حوكمة الشركات والمعايير المحاسبية الجديدة".

ويعزو لطفي حدّة المنافسة في سوق التأمين في الإمارات إلى ارتفاع عدد الشركات، مشيراً إلى ضرورة حصول دمج، والمطلوب إيجاد الآلية المناسبة لذلك. فمع وفرة السيولة لا بدّ من تشكيل شركات ذات ملاءة مالية قوية قادرة على الاحتفاظ بالأقساط من جهة، وعلى منافسة الشركات العالمية العملاقة القادمة في ظلّ انفتاح السوق آملاً أن تشجع عمليات الدمج التي تحصل في البنوك الإماراتية شركات التأمين على الاندماج. ■

"طوكيو مارين" لخدمات التكافل في مركز دبي المالي



من اليمين: ناصر الشعالي وأجمل باتي

انضمّت مجموعة "طوكيو مارين" لخدمات التأمين التكافلي إلى قائمة مزوّدي الخدمات المالية والإدارية في مركز دبي المالي العالمي. وتعتزم الشركة التوسّع في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا من خلال شركتها الجديدة "طوكيو مارين الشرق الأوسط المحدودة".

وقال الرئيس التنفيذي لسلطة مركز دبي المالي العالمي **ناصر الشعالي**: "نتيجة انضمام مجموعة "طوكيو مارين"، من خلال شركتها الجديدة، سيعزز مركز دبي المالي العالمي دوره في قطاع الخدمات المالية الإسلامية".

وأشار الرئيس والرئيس التنفيذي لمجموعة "طوكيو مارين" **هيساتو حمادة** إلى أن "الهدف من تأسيس الشركة هو استكشاف فرص أعمال جديدة وتوسيع عملياتنا الحالية للمجموعة في أسواق الشرق الأوسط وشمال أفريقيا".

وأضاف: "تخطط الشركة لتأسيس أو شراء مجموعة من الشركات في المنطقة لتتمكن من تلبية جميع احتياجات التأمين المحلية بالشكل الأمثل".

وقال المدير التنفيذي للعمليات والمدير التنفيذي الأول للشركة **أجمل باتي**: "يقع التحدي الأكبر في المنطقة في تطوير قطاع تكافل العائلات، وهو يمثل التأمين على الحياة بما يتوافق مع مبادئ الشريعة".

"ومن خلال تبنّي حلول إبداعية للتكافل وتطبيق أسلوب مهني متخصّص وقوي، ستتمكن أسواق المنطقة من فهم الإمكانيات المميّزة التي تعِد بها خدمات تكافل العائلات بما يرتبط بمنتجات الادخار ومعاشات التقاعد".

"زوريخ إنترناشونال لايف" في قطر

افتتحت "زوريخ إنترناشونال لايف" (زوريخ) فرعاً جديداً لها في قطر، بعد الإمارات والبحرين، حيث ستقوم بتقديم مجموعة واسعة من خدمات التوفير الشخصي والحماية، إلى جانب منتجات التأمين الخاصة بالشركات.

وقال الرئيس التنفيذي للأسواق الناشئة في "غلوبال لايف إنشورنس، زوريخ" **مارتن ديفيس**: "إنّ هذه الخطوة الجديدة تشكل جزءاً من خطة توسيع أعمالنا على المستوى العالمي، وفي منطقة الشرق الأوسط.

وتوفّر قطر خصوصاً قاعدة مثيرة ونامية يمكن من خلالها توسيع وتنويع منتجاتنا وخدماتنا لتلبية متطلبات عملائنا".

وأوضح الرئيس التنفيذي والمدير العام في مركز قطر المالي **ستيوارت بيرس**: "إن افتتاح مكتب لـ"زوريخ" في قطر من خلال مركز قطر المالي سيزيد من عمق وثراء سوق التأمين على المستويين المحلي والإقليمي".

وقال المدير الإقليمي لمنطقة الشرق الأوسط في "زوريخ" **بول هاران**: "من خلال علاقتنا المستمرة مع الهيئة التنظيمية، نشعر بثقة كبيرة بأنّ ما ننوي تقديمه من خدمات ومنتجات في قطر هو المزيج الأنسب والأفضل للسوق المحلية".

"الأميركية العالمية للتأمين" تفتتح فرعاً في عُمان

تشارلز بولو

عززت "المجموعة الأميركية العالمية للتأمين" (AIG) تواجدها في منطقة الشرق الأوسط عبر افتتاح فرع جديد لها في عُمان. وستقوم المجموعة بتوفير حلول إدارة المخاطر الكبرى، إلى جانب إطلاق قسم لتأمين الأفراد، والذي من المقرر أن يقدم خدمة تأمين المنازل والسفر ووسائل النقل للأفراد ولأصحاب المؤسسات الصغيرة.

وقال رئيس شركة AIG MEMSA **تشارلز بولو**: "من المتوقع أن تصبح منطقة الشرق الأوسط أحد أهم المراكز المالية في العالم، وكوننا متواجدين في المنطقة منذ 5 عقود، فإننا نرحّب بفرصة المساهمة في التطوّر المتواصل للمنطقة".

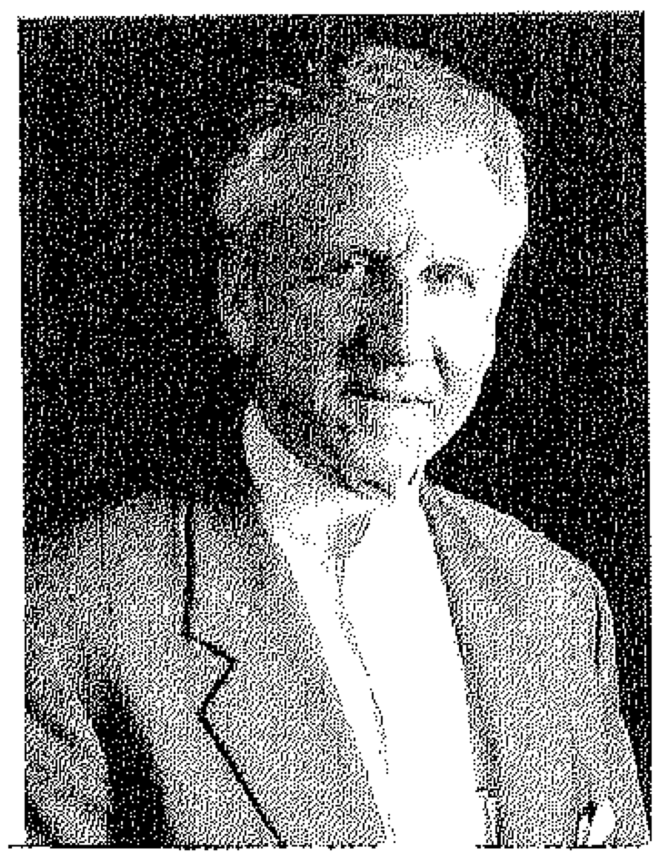
وقال المدير العام لشركة AIG عُمان **إقبال صديقي**: "يلعب التأمين دوراً مهماً في النمو الاقتصادي لأي دولة حيث أنه ينظّم عملية إدارة المخاطر المحتملة".

"آسيا كابيتال لإعادة التأمين": مكتب تمثيلي في البحرين

منح "مصرف البحرين المركزي" ترخيصاً لشركة "آسيا كابيتال لإعادة التأمين" لتأسيس مكتب تمثيلي لها في البحرين. و"آسيا كابيتال لإعادة التأمين" شركة تابعة ومملوكة بالكامل من شركة "آسيا كابيتال القابضة" في سنغافورة، ويبلغ رأس مالها المدفوع 565 مليون دولار. ومن أبرز المساهمين فيها: "شركة مورغان ستانلي للأسهم الخاصة" في آسيا، "بنك كريدي سويس" للأسهم الخاصة في آسيا، "لوكسمبورغ سيكاف" ("سيكاف العالمية")، "شركة ثري آي"، و"خزانة ناسيونال بيرهارد". وتتمتّع الشركة بتصنيف مالي من الفئة (أ) – ممتاز من وكالة التصنيف "إيه.إم بست".

وقال مدير التراخيص والسياسات في "مصرف البحرين المركزي" **أحمد عبد العزيز البسّام**: "ما زالت سوق التأمين في منطقة الشرق الأوسط تجذب المزيد من الشركات الدولية والتي يختار عدد كبير منها التواجد في البحرين التي تتمتع ببيئة منظمة جيداً".

"تآزر للتأمين التكافلي" تباشر نشاطها في البحرين


عمر كلارك فيشر

أعلن "بنك يونيكورن للاستثمار" أنّ "مصرف البحرين المركزي" منح الترخيص لشركة "تآزر للتأمين التكافلي" برأس مال مصرّح به 500 مليون دولار. وتضم الشركة مجموعة من المستثمرين من الكويت، وقطر، والبحرين، والسعودية، إضافة إلى "بنك يونيكورن". وقد تمّ تعيين **برنهارد شليوب** رئيساً تنفيذياً لها.

وقال الرئيس التنفيذي والعضو المنتدب لـ"يونيكورن" **ماجد بدر الرفاعي**: "جاء تأسيس "شركة تآزر" تتويجاً لجهود عامين كاملين قام بها قسم التكافل في "يونيكورن" شملت البحث المكثف والدراسات والعمل الجاد لجمع رأس المال". وأوضح رئيس قسم التكافل لدى "يونيكورن" **عمر كلارك فيشر** أن "تآزر" تهدف لأن تصبح شركة رائدة عالمياً في تقديم خدمات التأمين الإسلامي (التكافل) وبرامج الادخار في سوق واسعة مليئة بالفرص".

"التعاونية للتأمين": عقود لتأمين الطاقة بـ 200 مليون ريال

وقّعت شركة "التعاونية للتأمين" 10 عقود تأمين للطاقة مدتها 3 سنوات، مع شركات محلية وعالمية تغطي عدداً من المشاريع داخل السعودية وتقدر قيمتها بنحو 180 مليار ريال. وتجاوزت القيمة الإجمالية للأقساط المحققة من هذه العقود 200 مليون ريال.

وقال نائب الرئيس التنفيذي للممتلكات والحوادث في "التعاونية للتأمين" **فهد عبد الرحمن الحصني**: "إن التغطية تشمل مشاريع عملاقة داخل المملكة مثل محطات إنتاج الكهرباء، وتحلية المياه، وإنتاج الزيت والغاز والمعادن والصناعات الداعمة لها، إضافة إلى المباني والآلات ومعدات إنتاج الطاقة والأنابيب".

وأضاف: "إن الملاءة المالية والخبرة الفنية في كل من إدارة الاكتتاب والتعويضات وإدارة المخاطر في الشركة، تسمح لها باستيعاب مثل هذه المشاريع".

انضمام تونس وموريتانيا إلى "منتدى الهيئات العربية للإشراف على التأمين"

انضمت كل من تونس وموريتانيا إلى عضوية "منتدى الهيئات العربية للإشراف والرقابة على التأمين"، وذلك خلال عقد المنتدى اجتماعه الدوري في البحر الميت الشهر المنصرم. وبانضمامهما يرتفع عدد أعضاء المنتدى إلى 15 دولة عربية، هي: الأردن، الإمارات، البحرين، السعودية، السودان، سورية، سلطنة عُمان، فلسطين، قطر، لبنان، ليبيا، مصر واليمن.

يذكر أن "منتدى الهيئات العربي للإشراف والرقابة على أعمال التأمين" تأسس في سبتمبر من العام 2006 لتعزيز التعاون بين الهيئات العربية للإشراف والرقابة على أعمال التأمين، وتبادل المعلومات والخبرات والبرامج المشتركة، وتقديم المساعدة الفنية للعاملين في هذه الهيئات، وكما أنه يعزز التعاون مع الهيئات الإقليمية والدولية للإشراف على التأمين وتحديداً الجمعية الدولية للإشراف على التأمين.

For a joyful and smiling
NEW YEAR
MEDGULF
ميدغلف

"العربية للطيران" نموذج ناجح للطيران الاقتصادي

عادل علي

الشارقة - "الاقتصاد والأعمال"

فرضت" الشركة العربية للطيران" نفسها لاعباً مهماً في قطاع الطيران على مستوى المنطقة، بعد أن دشنت لأول مرة قبل نحو 4 سنوات مفهوم الطيران الاقتصادي أو منخفض التكلفة. كما قدمت نموذجاً ناجحاً للتحوّل إلى شركة مساهمة عامة من خلال طرح 55 في المئة من رأس مالها للاكتتاب العام، في وقت ما زال العديد من حكومات المنطقة تسيطر على شركات طيرانها. وستستخدم الشركة النسبة الأكبر من عائدات الاكتتاب والزيادة في رأس المال في تحديث الأسطول وتملّك نحو 50 طائرة بحلول العام 2016، ورفع عدد وجهاتها وتوسيع نطاق عملياتها والاستثمار في البنية التحتية المرتبطة بالقطاع.

يقول عضو مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لـ"العربية للطيران" عادل علي أن الشركة دشّنت منذ تأسيسها قبل 4 سنوات مفهوم الطيران الاقتصادي في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، وهو مفهوم رائج في أسواق أميركا وأوروبا. وشهدت الشركة خلال فترة قصيرة نمواً ملحوظاً في حجم العمليات، سببه الإقبال المتزايد على مفهوم الطيران الاقتصادي. ودفع هذا الإقبال الإدارة إلى رفع عدد أسطولها من طائرتين إلى 11 طائرة طراز إيرباص A320. وسجلت الشركة ارتفاعاً في عدد المسافرين، من 500 ألف مسافر خلال السنة الأولى إلى نحو 2,700 مليون مسافر. كما ارتفع عدد الوجهات من 5 إلى 37 وجهة تغطي مختلف دول المنطقة. وسجّلت الشركة دخولها وجهات لم تدخلها شركات طيران من قبل كمدنية حلب في سورية ومدينة الإسكندرية في مصر. وشهدت بعض الوجهات نمواً كبيراً، منها وجهة الشارقة - الكويت، التي تُسيّر إليها الشركة نحو 13 رحلة أسبوعياً بنسبة إشغال مرتفعة بلغت 81 في المئة، وفقاً لنتائج الأشهر التسعة الأولى من العام 2007.

وفي سياق هذا النمو، وقّعت "العربية للطيران" اتفاقية مع "الخطوط الجوية الجهوية" في المغرب، تقوم بموجبها "العربية للطيران"، بإدارة الشركة المغربية وتطبيق نموذج الطيران الاقتصادي عليها. ومن المتوقع أن تشكّل هذه الخطوة قاعدة انطلاق لـ"العربية للطيران" لدخول أسواق جديدة في أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا.

ويؤكد علي أن "العربية للطيران" خطت بعد ذلك خطوة مهمة في مسيرتها من خلال طرح 55 في المئة من رأس مالها للاكتتاب العام، تلتها خطوة إدراج أسهمها في سوق دبي المالية، مع توجه لرفع رأس مالها إلى نحو 4,6 مليارات درهم (نحو 1,1 مليار دولار).

تحديث الأسطول

وفّرت عملية الاكتتاب العام إيرادات مهمة للشركة بلغت نحو 2,6 مليار درهم، سيتم استخدام 80 في المئة منها في تحديث الأسطول. ويوضح علي في هذا الصدد، أن "العربية للطيران" وقّعت اتفاقية مع "شركة إيرباص" لشراء نحو 49 طائرة من طراز A320، بينها طلبية مؤكدة لشراء 34 طائرة مع خيار شراء 15 طائرة أخرى. وبلغت القيمة الدفترية لهذه الصفقة نحو 3,5 مليارات دولار.

وفي سياق التوسّع، تستعدّ الشركة لإضافة وجهات جديدة في المحيط الهندي، والشرق الأوسط وشمال أفريقيا، ما يساهم في توفير صلة ربط بين الدول العربية وشبه القارة الهندية.

ويضيف علي أن النسبة المتبقية من هذه العائدات سيتم استخدامها في مشاريع لتطوير البنية التحتية، منها بناء حظيرة للطائرات حيث تمّ التعاقد مع شركة "هيكو" التابعة لشركة "سواير جروب" في هونغ كونغ المتخصصة في مجال صيانة الطائرات. كما تم توقيع عقد مع" شركة فنادق روتانا" لتطوير وإدارة فندق من فئة 3 نجوم في مطار الشارقة، يضم 350 غرفة ويبلغ حجم الاستثمارات فيه نحو 120 مليون درهم إماراتي. إلى ذلك ساهمت الشركة بنسبة 50 في المئة في تأسيس شركة خدمات أرضية في مطار الشارقة بالتعاون مع هيئة مطار الشارقة، و تأسيس شركة متخصصة في مجال تموين الطائرات في شراكة مع "ألفا" البريطانية المتخصصة في هذا المجال.

النتائج المالية

حقّقت "العربية للطيران" نتائج مالية مميّزة في الربع الثالث من العام الحالي، وبلغت أرباحها الصافية خلاله نحو 165 مليون درهم إماراتي، مقارنة بنحو 48 مليوناً خلال الفترة نفسها من العام الماضي، أي بزيادة نحو 244 في المئة. وبلغت العائدات نحو 369 مليون درهم، مقارنة بنحو 224 مليوناً خلال الفترة نفسها من العام الماضي، أي بزيادة نحو 65 في المئة.

وقدمت الشركة خلال هذه الفترة خدماتها لـ 729،745 ألف مسافر، مقارنة بـ 489،509 مسافرين في نهاية الربع الثالث من العام الماضي، أي بزيادة نحو 49 في المئة.

وفي هذا السياق يقول عادل علي أنّ هذه النتائج تعكس الثقة التي اكتسبتها الشركة لدى المساهمين والمسافرين على حد سواء، كما تُعبّر عن موقعها المتقدم بين شركات الطيران الاقتصادي في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، مشيراً إلى أن الشركة تتطلع للمحافظة على هذا الموقع من خلال العمل على تقديم أفضل الخدمات للمسافرين والمستثمرين. ■

البنك الدولي يدرس جدوى مشاريع نقل مصرية قيمتها 4 مليارات دولار

محمد لطفي منصور

قال وزير النقل المصري **محمد لطفي منصور**: "إن العرض الذي تقدمت به شركة "الشعلة" السعودية للأمير **مشعل بن عبد العزيز آل سعود** لإقامة نفق ثان أسفل قناة السويس ما زال قائماً ولم يتم إلغاؤه."

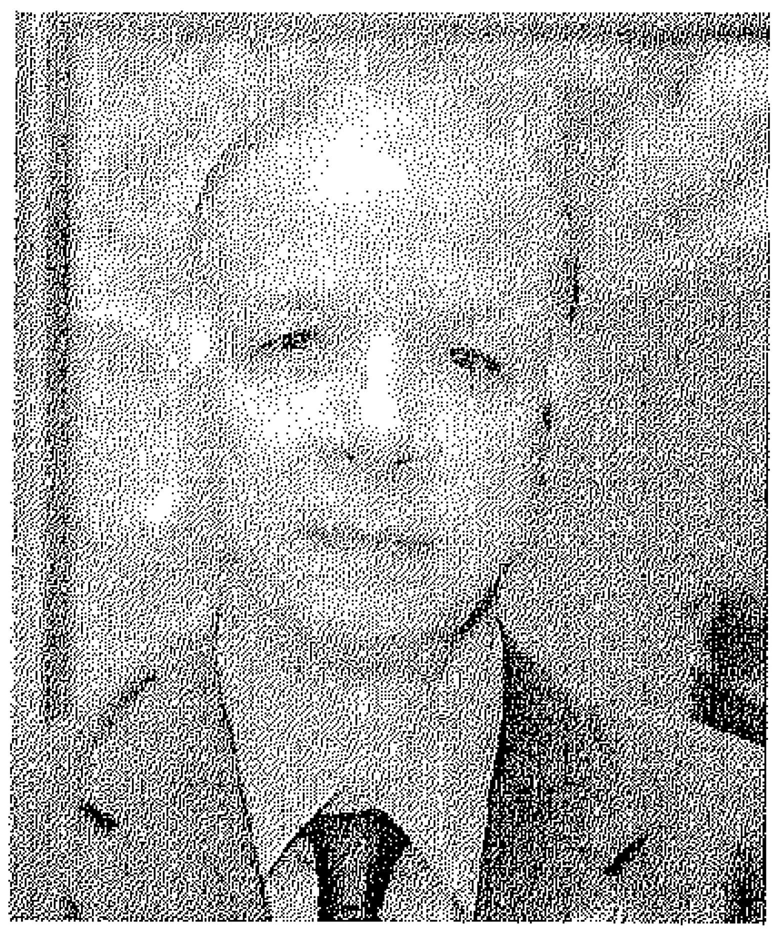
وأضاف: "إن تحليل العروض الاستثمارية المقدمة سيسبقه دراسة جدوى مالية يقوم بها البنك الدولي بناء على طلب مصر لتحديد جدوى المشروع، مع 8 مشاريع أخرى لإقامة طرق حرة بتكلفة استثمارية تصل إلى 21,5 مليار جنيه (نحو 4 مليارات دولار). وأكد **منصور** أهمية هذا النفق في تنمية مشروع ميناء شرق بورسعيد شمال البلاد وربطه بالساحل الشمالي وسيناء وغرب مصر، لافتاً إلى أن الدراسة المتكاملة ستتم خلال ثلاثة أشهر.

وأضاف **منصور**: "إن التحالف الجديد الذي تمّ تكوينه مؤخراً من شركة "فينسي" الفرنسية واتحاد من شركتي "أوراسكوم للإنشاء والصناعة" و"المقاولون العرب"، سيقوم بتأسيس شركة لتنفيذ وتمويل الاستثمار في البنية التحتية لمشروعات النقل وعلى رأسها مشروع النفق." وأوضح أن الوزارة ستقرر أسلوب تنفيذ وإدارة المشروع بعد الانتهاء من الدراسة وأن جميع الخيارات مطروحة بما في ذلك نظام عقد الامتياز.

يتكون مشروع النفق من "حارتين مروريتين"، وسيمثل محور ربط برياً بين شبه جزيرة سيناء ومنطقة غرب قناة السويس، و هو يخدم المنطقة الصناعية وميناء شرق بورسعيد، كما أنه يعتبر جزءاً من الطريق الساحلي الدولي من منطقة السلوم إلى بورسعيد، والمتجه إلى رفح عابراً أسفل قناة السويس. وسيعدّ المشروع أيضاً بديلاً ستراتيجياً لعبور القناة من المنطقة الشمالية.

وكانت شركة "الشعلة" السعودية تقدمت قبل نحو 6 أشهر بعرض للحكومة المصرية لإقامة النفق مع مشاريع عدّة أخرى في قطاع النقل. من ناحية أخرى، وقعت وزارة النقل المصرية مؤخراً عقد توريد الوحدات المتحركة للمرحلة الأولى للخط الثالث لمترو انفاق القاهرة الكبرى مع شركة "ميتسوبيشي" اليابانية بقيمة 95 مليون دولار. وبمقتضى هذا العقد ستقوم "ميتسوبيشي" بتوريد 6 قطارات مكيفة إضافة إلى تجهيزات أخرى. ويبلغ طول المرحلة الأولى للخط الثالث 4,3 كيلو مترات وتشمل إنشاء 5 محطات نفقية ومحطة كهرباء الضغط العالي وورشة الصيانة الخفيفة.

"مصر للطيران": 74 طائرة العام 2013



عاطف عبد الحميد

أكّد رئيس الشركة القابضة لـ"مصر للطيران" **عاطف عبد الحميد** "أن الشركة تخطط لزيادة عدد طائرات أسطولها إلى 64 طائرة بحلول العام 2010 وإلى 74 طائرة بحلول العام 2013، وذلك لرفع معدلات نمو الإيرادات إلى نحو 20 في المئة سنوياً، بهدف الاستفادة من فرص النمو الهائلة في حركة نقل الركاب والبضائع بعد انضمام "مصر للطيران" إلى تحالف "ستار وورد" وهو ما سينعكس إيجاباً على ربحية الشركة وقدرتها على توفير فرص عمل جديدة ورفع أجور العاملين فيها حالياً.

وأشار **عبد الحميد** إلى أن ستراتيجية الشركة ستركّز على تحقيق ثلاثة أهداف: الأول، الاهتمام بعنصر الأمان على الرحلات من خلال رفع مستوى الصيانة والتدريب المستمر للعاملين ورفع كفاءتهم المهنية؛ والثاني، الاهتمام بالمسافر باعتباره مصدر إيرادات الشركة.

أما الهدف الثالث فيركّز على التطوير الشامل لمواكبة أحدث تكنولوجيا مستخدمة في صناعة الطيران، حيث تمّ الاتفاق مع معهد متخصص في فرنسا لوضع خطط العمل التفصيلية لكل شركة تابعة.

وأكد **عبد الحميد** التزام الشركة بتنفيذ خطط وزارة الطيران المدني بتحويل مطار القاهرة إلى مطار محوري لإقليم الشرق الأوسط لحركة الترانزيت وتعظيم الاستفادة من موقع مصر الجغرافي. كما سيتم نقل كل أنشطة الشركة وشركات التحالف إلى مبنى الركاب، الرقم 3 في مطار القاهرة الدولي، وذلك بعد أن تمّ افتتاحه مُنتصف العام الجاري.

"طيران رأس الخيمة" في بيروت

باشرت "طيران رأس الخيمة" تسيير رحلاتها إلى بيروت بمعدل ثلاث رحلات أسبوعياً، على أن تزيد عدد رحلاتها في المستقبل القريب.

وقال الرئيس التنفيذي للعمليات في "طيران رأس الخيمة" **خالد المير**: "بيروت هي الوجهة الثالثة لرحلاتنا بعد دكا وكولومبو." وأضاف: "لقد فاقت استجابة المسافرين لتوقعاتنا".

وقال الوكيل العام للشركة في لبنان **جان عبود**: "تأتي هذه الخطوة كتأكيد على الثقة الكبيرة بلبنان.

وتشهد "رأس الخيمة" بالذات نمواً كبيراً في مجال الخدمات والسياحة والاستثمار، إضافة إلى وجود عدد كبير من اللبنانيين في هذه الإمارة".

وتمّ تدشين "طيران رأس الخيمة" برعاية ولي عهد ونائب حاكم رأس الخيمة الشيخ **سعود بن صقر القاسمي**. وتتضمن خطة الشركة تسيير رحلات إلى عدد من الوجهات تشمل دول الخليج والهند والنيبال وتنزانيا.

يشار إلى أن "طيران رأس الخيمة" هي شركة الطيران الوطنية الرابعة في دولة الإمارات العربية المتحدة، بعد "طيران الإمارات"، "طيران الاتحاد" و"العربية للطيران".

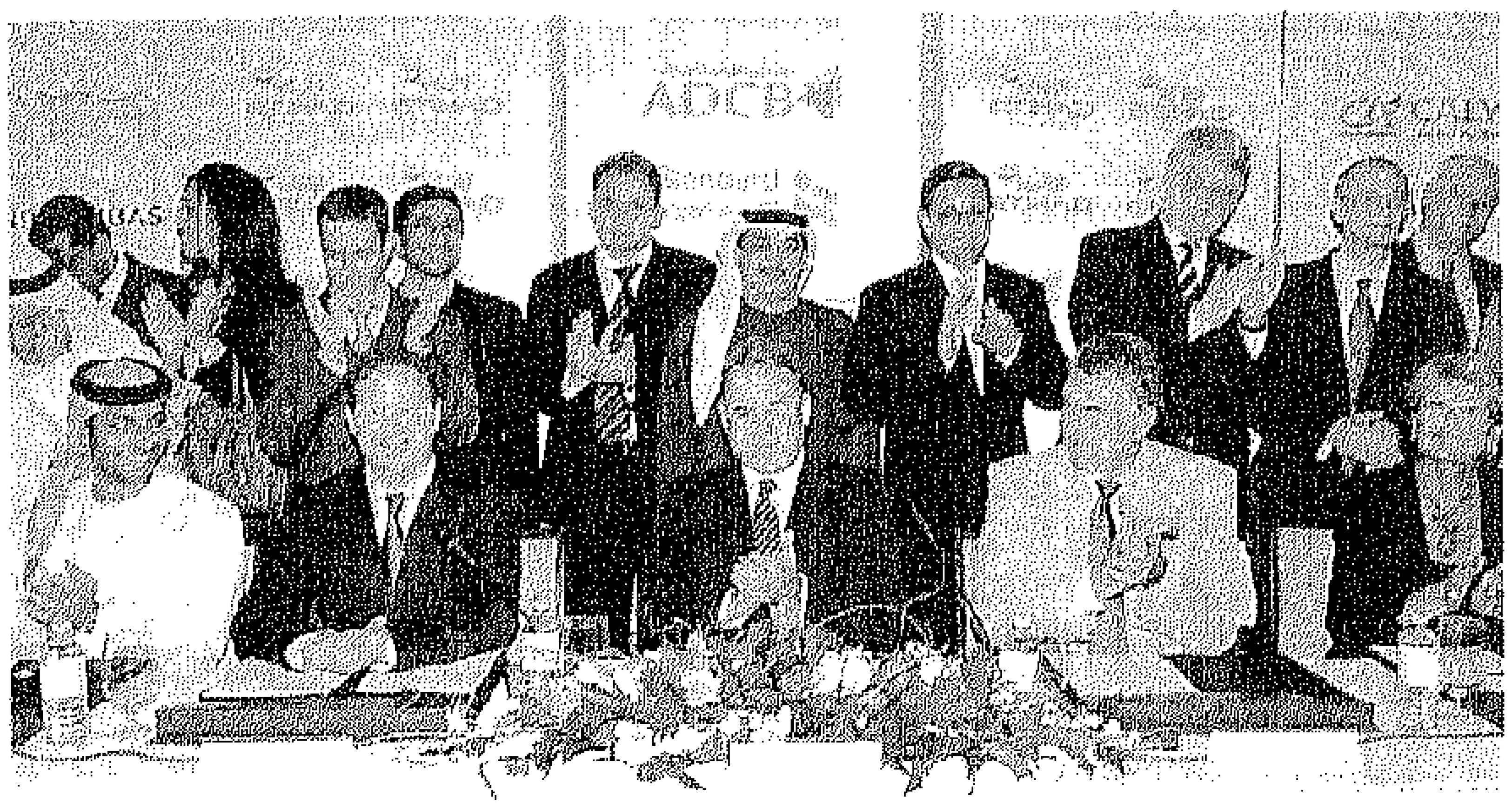
إطلاق مشروع مطار عجمان الدولي بتكلفة تصل إلى نحو 12,7 مليار درهم

أُطلق مؤخراً مشروع مطار عجمان الدولي، الذي تصل تكاليفه إلى نحو 12,751 مليار درهم، على مساحة إجمالية تقدر بنحو 6 ملايين متر مربع.

حضر حفل إطلاق المشروع عضو المجلس الأعلى للاتحاد، حاكم عجمان، الشيخ **حميد بن راشد النعيمي**، والرئيس الفخري لشركة "غروب وايت ليك" الأمير **برونو** بربون، إضافة إلى رسميين وممثلي شركات وإعلاميين.

خلال الحفل، قال **النعيمي**: "إن الشركة المنفذة للمشروع قامت بتشييد المبنى الرابع لمطار براخس في مدريد وستشاركها في تنفيذ المشروع شركة "أي سي تي اس" التي تملك وتدير مطار فرانكفورت الدولي." وقد قام بتصميم المخططات الأولية لمشروع مطار عجمان شركة "أي سي تي اس" وشركة "بوز الن هاملتون"، وقد روعي في تصميم المطار ضرورة الاستفادة من المناطق الجبلية المحيطة به، وأن يكون تصميمه مستنداً إلى احدث المواصفات الدولية. وأضاف **النعيمي**: "إنه من المتوقع أن يبدأ العمل في مشروع المطار بعد اعتماد المخططات الأولية من قبل هيئة الطيران المدني في الدولة وموافقة الجهات الاتحادية الأخرى المختصة."

"الاتحاد للطيران": تمويل شراء 3 طائرات واتفاقية مع "الشرق الأوسط"



وقّعت "الاتحاد للطيران" على صفقة تمويل شراء 3 طائرات جديدة تصل قيمتها إلى نحو 400 مليون دولار، والطائرات الثلاث من طراز "أيرباص Airbus A340-600" ذات الجسم العريض.

وتمّ تقديم تسهيلات القرض، الذي تبلغ قيمته نحو 250 مليون دولار، من قبل ثلاثة مصارف منفصلة هي: بنك أبوظبي التجاري، المؤسسة العربية المصرفية، وبنك "ستاندارد تشارترد". كما انتدبت "الاتحاد للطيران" مجموعة منفصلة من البنوك الإقليمية والعالمية لجمع مبلغ إضافي للتسهيلات التمويلية يصل حجمه إلى نحو 148 مليون دولار، وذلك وفق هيكل التأجير الفرنسي، لشراء الطائرة الثالثة.

وكانت "الاتحاد للطيران" تسلمت اثنتين من الطائرات الثلاث ودخلتا الخدمة فعلياً، على أن تسلّم الطائرة الثالثة مع بداية العام الحالي.

ويقول الرئيس التنفيذي لـ"الاتحاد للطيران" **جيمس هوغان**: "خلال مدة زمنية قصيرة لا تزيد على 4 سنوات، تمكنت الاتحاد للطيران من تحقيق قفزات كبيرة إلى الأمام، كما أننا نشعر بالاعتزاز لما تتمتع به الاتحاد للطيران من مصداقية في المجتمع المالي على الصعيدين الإقليمي والدولي، الأمر الذي ساعدها على إبرام صفقة من هذا النوع وبهذا المستوى من الأهمية".

وكانت الشركة وقّعت مؤخراً اتفاقية المشاركة بالرمز مع شركة خطوط الشرق الأوسط اللبنانية حيث أصبح بإمكان المسافرين السفر من وإلى لبنان والاستفادة بشكل أفضل من شبكة خطوط الاتحاد للطيران الآخذة في النمو.

ويبدأ العمل بهذه الاتفاقية في 14 يناير الجاري، وهي تتيح للمسافرين، جواً، حرية الاختيار للسفر على متن 14 رحلة أسبوعية بين بيروت وأبوظبي.

أرامكس: لوجيستية "ذكية" لمتاجر الأزياء

أعلنت أرامكس عن إطلاق حلول لوجيستية متطورة مخصصة لمتاجر الأزياء، تشمل تقنيات "ذكية" أوتوماتيكية وشبكات توزيع إقليمية لتلبي احتياجات قطاع التجزئة الذي يعيش مرحلة نمو وازدهار على مستوى المنطقة.

وقد طورت "أرامكس" منشأة خاصة لتخزين الأزياء في مركزها اللوجيستي في جبل علي، لتتمكن سلاسل متاجر العلامات التجارية الكبرى من مواكبة نمو القطاع من خلال تعزيز فاعلية التوزيع على مستوى دول مجلس التعاون، عبر نظام تقني لإدارة شبكات الإمداد قادر على تخزين وإعداد الملابس للشحن ذاتياً بطاقة تصل إلى ملايين القطع سنوياً، كما يمنح العملاء إمكانية متابعة شحناتهم ومخزونهم إلكترونياً على مدار الساعة.

انشاء "المدينة للطيران" لتأجير الطائرات في الكويت

أعلنت شركة "المدينة للتمويل والاستثمار" عن تأسيس شركة جديدة تابعة، تحت اسم "المدينة للطيران" برأس مال بقيمة مليون دينار كويتي.

وستختص الشركة الجديدة بخدمة شراء الطائرات والأصول الأخرى المرتبطة بها بالنيابة عن شركات الطيران، وتقديم كافة خدمات التأجير التشغيلي أو التأجير التمويلي وغيرها.

وقالت مصادر مسؤولة في الشركة أن رأس مال الشركة الحالي البالغ مليون دينار هو رأس مال تأسيسي اختصاراً للوقت. في حين سيستعين المؤسسون لاحقاً بإحدى الجهات الاستشارية لوضع دراسة متكاملة حول زيادته والمستوى المفترض أن يكون عليه قياساً بأنشطة وخدمات الشركة الذي بناء عليه سيتخذ قرار زيادة رأس المال لاحقاً.

وأشارت المصادر إلى أن المؤسسين يتفاوضون مع إحدى الشركات المتخصصة لإدارة شركة المدينة للطيران.

يقال إن تحصيل الحوادث مع شركات التأمين يحتاج لجلسات صراع طويلة ومضنية. وربما لذلك معظم زبائن فيدلتي يصنفونها على أنها ليست مجرد شركة تأمين. فمع موظفيها، كل شيء يتم بمنتهى اليسر والسهولة. نحن في فيدليتي نعد ونفي، نسهل ولا نعقد. وبالاعتماد على شبكة عملائنا المتمرّسين المنتشرين في كل المناطق اللبنانيّة، نبتكر لزبائننا الحلول لنساعدهم في تخطي أزماتهم بسلاسة وبساطة وهدوء.

fidelity@fidelity.com.lb   www.fidelity.com.lb

هوّنا بتهون **فيدلتي**

جل الديب ت ٧١٩٣٠٠ ٤ ٩٦١+ الحمرا ت ٣٥٠١٠٠ ١ ٩٦١+ سن الفيل ت ٤٩٩٣٠٠ ١ ٩٦١+ صور ت ٣٤٩١١٢ ٧ ٩٦١+ صيدا ت ٧٢٨٥٥٥ ٧ ٩٦١+ زحلة ت ٨٠٨٣٠٠ ٨ ٩٦١+ الذوق ت ٢٢٤٠٤٠ ٩ ٩٦١+

ندرة الكفاءات تهدد تطور قطاع النفط والغاز

ضياء الدين محمد

دبي - الإقتصاد والأعمال

"النقص في الموارد البشرية والكفاءات من أكبر المشاكل التي تواجه قطاع النفط والغاز". بهذه الكلمات يلخص مدير عام الموارد البشرية في شركة "bp" لمنطقة الشرق الأوسط وجنوب آسيا وشمال أفريقيا ضياء الدين محمد، التحديات التي تواجه القطاع. ويتوقع أن "يتقاعد نصف العاملين حالياً في القطاع في غضون السنوات الخمس المقبلة، من دون أن يكون بالإمكان ملء الوظائف الشاغرة، فالأجيال الجديدة لا ترغب عادة بدراسة الهندسة النفطية".

لا يكتفي ضياء الدين محمد بطرح مشكلة نقص الكفاءات في قطاع النفط والغاز، بهذه الصورة الدرامية، بوصفها "التحدي الرئيسي" الذي يواجه القطاع، بل يطرح ما يشبه "الإنذار" للشركات العاملة في القطاع داعياً إلى تكاتف الجهود في سبيل إيجاد الحلول، مقدماً قراءته للمشكلة وأسبابها، تحت عنوان "كيف نجذب الكفاءات إلى القطاع؟".

يرى محمد أن عدم اهتمام الجيل الجديد بدخول قطاع النفط والغاز يعود، بشكل عام، إلى أسباب عدة، منها التاريخي ويتمثّل في أن القطاع مرّ بدورات متقلّبة. ففي الثمانينات والتسعينات كان سعر برميل النفط أقلّ من 20 دولاراً، وقد فرض هذا الواقع ضغوطاً على شركات النفط العالميّة، ما اضطرّها إلى صرف نحو نصف مليون عامل في القطاع. ويقول محمد: "80 في المئة من هؤلاء لم يعودوا إلى القطاع، ولم تقدم الشركات على توظيف بدائل عنهم، ومنذ ذلك الحين، باتت الصناعة غير مستقرّة".

ويشير محمد إلى ظاهرة تؤكد عدم إقبال الجيل الجديد على دراسة الاختصاصات المتعلقة بالقطاع النفطي، فيقول: "إن عدد المتخرجين في الهندسة النفطية من كافة جامعات الولايات المتحدّة الأميركية لا يزيد حالياً على 15 في المئة من عدد المتخرجين قبل عشرين عاماً".

ويعتبر محمد أن السبب يعود إلى أن قطاع النفط والغاز، بات قطاعاً غير مغرٍ بشكل عام، نتيجة عوامل عدة، منها البيئية، ومنها السياسية أيضاً، ومنها ما يتعلق بطبيعة العمل بحدّ ذاته. فقطاع النفط والغاز، على حدّ قوله، هو قطاع بخيل، على رغم الأرباح الطائلة التي تحققها الشركات العاملة فيه. ويعطي مثالاً عن أكبر خمس شركات بترول في العالم، حققت أرباحاً صافية فاقت نحو 2,7 مليار دولار، خلال العام الماضي، وعلى الرغم من ذلك فهي لا تؤمّن لموظفيها دخلاً جيداً، يوازي ما يتقاضاه زملاؤهم في قطاع التكنولوجيا العالية مثلاً أو غيرها من القطاعات.

وعن الحلول، يشير محمد أن شركة "bp" طرحت منذ أكثر من 10 سنوات، ما يعرف بـ"برنامج التحدي". ووفق هذا البرنامج، تتولى الشركة تدريب طلاب تخرّجوا من الجامعات، وتسند إليهم بعض المهمات أو الواجبات لجذبهم إلى القطاع. لكن التحدّي الكبير أمامنا يتمثّل بأن نتوجّه ليس فقط إلى خريجي الجامعات، وإنما أيضاً إلى تلاميذ المدارس في المراحل الثانوية، بهدف جذبهم إلى القطاع من خلال التأثير على قراراتهم وتوجهاتهم".

ضياء الدين محمد:
نصف العاملين في القطاع يتقاعدون في غضون 5 سنوات ولا بدائل كافية

ويضيف: "تقدّم الشركة، ضمن هذا الإطار، منحاً دراسية لطلاب في مصر، من المراحل الثانوية، وهي تتعاون، في هذا الشأن مع عدد من المؤسسات الأكاديمية. ولدى الشركة مبادرة تعرف باسم "young adventures" نتوجّه من خلالها إلى التلاميذ الذين لا تقلّ أعمارهم عن 17 عاماً، ونصطحبهم خلال عطلة نهاية الأسبوع للقيام بنشاطات تخوّلهم التعرف على القطاع واختباره عن قرب".

ولكن هل ما يبذل من جهود كافيّة لتلبية احتياجات القطاع؟ يجيب محمد: "ما يبذل حتى الآن هو عبارة عن مبادرات فردية متفرّقة، في حين المطلوب مبادرات على صعيد أوسع، تقوم بها الشركات العاملة في القطاع بشكل جماعي. فالحل الوحيد هو بتوحيد الجهود".

ويرى محمد أن "نقص الكفاءات لا ينحصر بقطاع النفط والغاز فقط، بل ينسحب على كافة القطاعات الاقتصادية، ويشمل العالم بأسره. والسبب يعود الى أن الاقتصاد حقق، خلال السنوات الخمس الماضية، نمواً كبيراً وسريعاً جداً يفوق قدرة النظام التعليمي على مواكبته".

وإذ يتحفظ محمد عن تحديد حجم الإنفاق السنوي لدى شركة "bp" على قسم الموارد البشرية لديها، إلا أنه يشير إلى بلوغه مئات ملايين الدولارات، فعدد العاملين في هذا القسم لدى الشركة هو بحدود ألفي موظّف، إضافة إلى كلفة الإنفاق على عمليات تدريب الموظفين، التي تصل إلى نصف مليار دولار فقط". ويضيف: "نحن في قطاع إذا لم نصرف الأموال على تطوير المهارات، فسوف نموت".

ويؤكد محمد أن لدى "bp" هدفاً محدداً تعمل على تنفيذه في السنوات القليلة المقبلة يتمثّل في خفض معدّل عمر العاملين في القطاع إلى أقل بكثير من المعدل الحالي وهو 49 عاماً، وتوظيف خريجين جدد من ذوي الكفاءات، مع الاحتفاظ بأفضل الموظفين والقدرات، والحرص على تنويع جنسياتهم وثقافاتهم.

وعن الجهود التي تبذلها الشركة في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، يقول محمد: "تستحوذ المنطقة على نحو 60 أو 70 في المئة من احتياطي النفط في العالم، ما يعني أن المستقبل هنا، لذا من الطبيعي أن نضاعف جهودنا فيها". ■

مشروع عالمي مشترك بين "داو" و"صناعة الكيماويات" الكويتية

أعلنت شركة "داو للكيماويات" و"شركة صناعة الكيماويات البترولية" في الكويت، عن خطة لتأسيس مشروع مشترك بينهما يقضي بإنشاء شركة عالمية رائدة لصناعة البتروكيميائيات، يكون مقرّها الرئيسي في الولايات المتحدة الأميركية، وتتخصص في صناعة وتسويق البولي إيثيلين والإثيلينامين والإثانولامين والبوليبروبيلين والبوليكاربونات. ومن المتوقع أن تزيد قيمة الإيرادات المحققة من المشروع على 11 مليار دولار.

ويستند المشروع المشترك الجديد، إلى الموقع الذي تحتله "شركة صناعة الكيماويات البترولية" عالمياً، لاسيما أنها إحدى الشركات العشر الأولى في العالم في مجال الطاقة والمواد الهيدروكربونية. وستطبّق "داو" في هذا المشروع، معاييرها العالمية في مجالات الأمن والحفاظ على البيئة والصحة والسلامة العامة.

ومن المتوقّع إنجاز هذه الاتفاقية في أواخر العام 2008، بعد الحصول على الموافقات التنظيمية. ويقضي الاتفاق بحصول "شركة صناعة الكيماويات البترولية" على نسبة 50 في المئة من أصول "شركة داو" المشمولة في الاتفاقية. وقدرت قيمة أعمال "داو" التجارية العالمية بما يقارب مليار دولار، وبالتالي ستحصل "داو" من "شركة صناعة الكيماويات البترولية" على ما يناهز الـ9,5 مليارات دولار، غير خاضعة للضرائب.

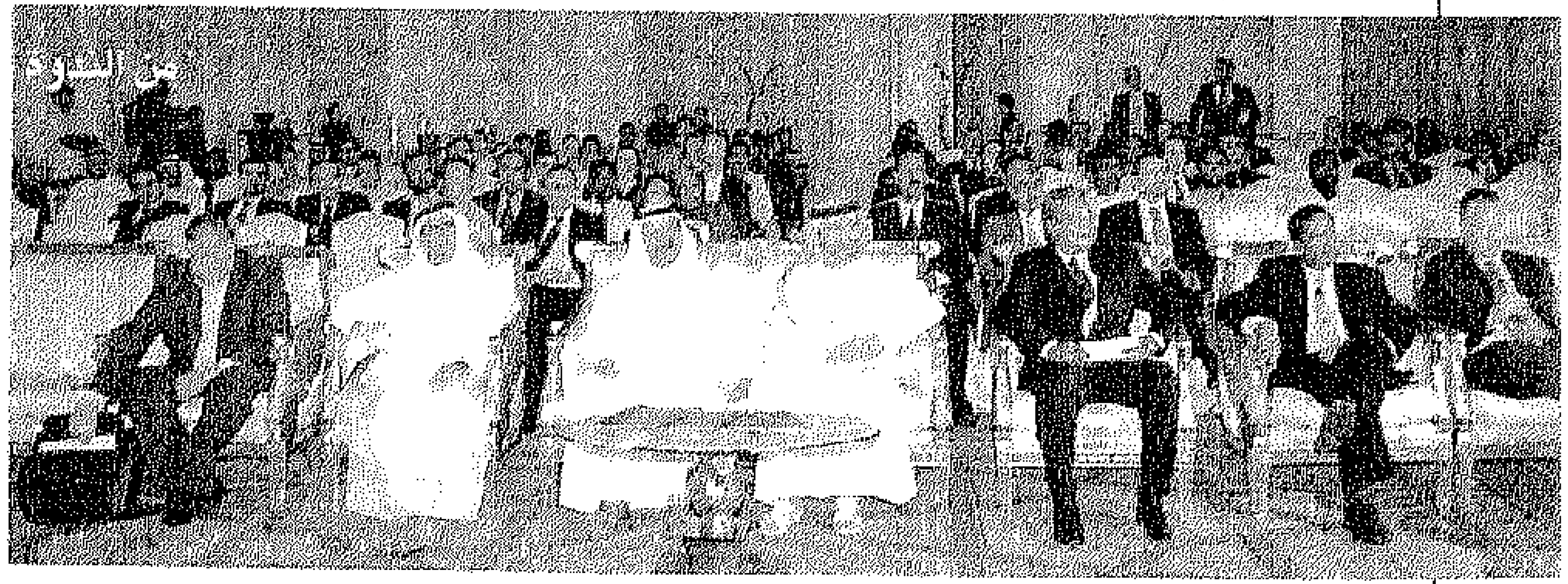
"البنك الاسلامي للتنمية": صندوق للطاقة النظيفة

د. أحمد محمد علي

أعلن "البنك الإسلامي للتنمية" عن عزمه إنشاء صندوق للطاقة النظيفة، يهدف إلى دعم جهود التنمية المستدامة لمصادر الطاقة في الدول الأعضاء، كما تنص عليه "آلية التنمية النظيفة" ضمن بروتوكول كيوتو، وكذلك تفعيل مساهمة القطاع الصناعي في مشاريع الطاقة النظيفة. وكان رئيس "البنك الإسلامي للتنمية" **د. أحمد محمد علي** عرض خلال اجتماع لوزراء المالية ورؤساء مؤسسات التمويل الدولية الذي عقد في إندونيسيا ضمن إطار مؤتمر الأمم المتحدة لتغيير المناخ، توجهات البنك في مجال تغيّر المناخ، ودعمه لجهود دوله الأعضاء في مجال توفير حماية مناخية لمكاسبها التنموية وستراتيجياتها الرامية للحد من الفقر ضمن إطار أهداف الألفية التنموية.

كما شدد رئيس البنك على أهمية تطوير تقنيات جديدة في هذا المجال على غرار تقنية تجميع وتخزين ثاني أوكسيد الكربون. وفي هذا الإطار، أثنى على الدور الذي لعبته المملكة العربية السعودية في سبيل إنشاء صندوق للبحوث والتطوير في مجال الطاقة النظيفة بالتعاون مع الكويت وقطر والإمارات. وبلغ حجم الاعتمادات التي رصدت لهذا الصندوق الذي أعلن عن إنشائه **الملك عبد الله بن عبد العزيز** خلال قمة "أوبك" الأخيرة في الرياض، 750 مليون دولار حتى الآن، حيث ساهمت السعودية بـ300 مليون دولار، وكل من الكويت وقطر والإمارات العربية المتحدة بـ150 مليوناً دولار.

"مجموعة دبي للجودة" تنظّم "ندوة الطاقة المستدامة"



نظّمت "مجموعة دبي للجودة"، بالتعاون مع "رنيود سليوشنز" (Renewed Solutions)، ندوة الطاقة المستدامة الأولى والتي تهدف إلى إطلاق "حركة دبي الخضراء 2008" بحضور وزير تطوير القطاع الحكومي في الإمارات **سلطان سعيد المنصوري**.

وناقشت الندوة المسائل التي تؤثر على التنمية المستدامة، وأساليب البناء التي تحدّ من استهلاك الطاقة واعتماد معايير "القيادة في التصميم الهندسي والبيئي" المتوافقة مع مواصفات الأبنية الخضراء وإدارة وترشيد الطاقة المستدامة وأنظمة التبريد التي تعمل بالطاقة الشمسية.

وتضمّنت الندوة عرضاً لحلول أنظمة التبريد الخاصة بالاستخدام السكني والتجاري، بما فيها مكيّفات الهواء وأنظمة إنارة الشوارع التي تعمل بالطاقة الشمسية.

"طاقة" تنضمُ إلى "المبادرة العالمية لمكافحة التغيّر المناخي"

أعلنت "شركة أبو ظبي الوطنية للطاقة" (TAQA) أنها الشركة الخليجية الأولى التي تلقت دعوة للانضمام إلى مبادرة 3C لمحاربة التغيّر المناخي. وبصفتها أولى الأعضاء من خارج مجموعتي الدول الصناعية الثماني والخمس الكبار، ستتكاتف جهود "طاقة" بالاشتراك مع نحو 50 من كبرى الشركات في العالم لتحقيق رؤية مشتركة تتضمن إيجاد مجتمع تنخفض فيه الإنبعاثات.

ومن أهداف مبادرة 3C العمل على وضع حدود قصوى لارتفاع درجات الحرارة على المستوى العالمي والاعتماد على أفضل الأبحاث المتوفّرة للحدّ من الانبعاثات بحلول العامين 2030 و2050. ويسعى أعضاء هذه المبادرة للتأثير على الحكومات لتشريع سياسات تضمن تحقيق أهداف ومساعي هذه المبادرة.

وتركّز "طاقة" في كافة عملياتها على اتخاذ الخطوات الضرورية لمراقبة غازات البيوت الزجاجية مثل ثاني أوكسيد الكربون (CO_2)، وأكاسيد النتروجين (NOx) الناتجة عن عمليات الاحتراق.

"الاتصالات السعودية" تفوز برخصة النقّال الثالثة في الكويت

سعود الدويش: نستهدف 30 في المئة من السوق خلال 10 سنوات

الكويت–عاصم البعيني

فازت شركة "الاتصالات السعودية" بالرخصة الثالثة للهاتف النقّال في الكويت، بعرض بلغت قيمته نحو 248,7 مليون دينار (نحو 900 مليون دولار)، وبذلك، أضافت الشركة السعودية سوقاً جديدة في سياق ستراتيجيتها التوسّعية التي شملت، حتى الآن، إضافة إلى الكويت، أسواق ماليزيا والهند واندونيسيا. واللافت أن فوز "الاتصالات السعودية" بالرخصة الثالثة "للنقّال" في الكويت، يأتي بعد فوز مماثل لـ "زين" الكويتية بالرخصة الثالثة "للنقّال" السعودي، الأمر الذي يضع الشركتين في مواجهة مزدوجة في سوقين رئيسيتين في مجال الاتصالات النقّالة. ودخول مشغّل ثالث إلى قطاع النقّال الكويتي من شأنه أن يعيد خلط أوراق التنافس في سوق ضيقة تتسم بالتشبّع على صعيد عدد المشتركين.

السؤال الأول الذي طرحه فوز شركة "الاتصالات السعودية" بالرخصة الثالثة للهاتف النقّال في الكويت، وهي الشركة ذات الخبرة في القطاع، هو المعايير التي اعتمدتها لتقديم العرض الأعلى. وما هي الأهداف التي ترمي الشركة تحقيقها في سوق ضيقة نسبياً وتتسم بالتشبّع في عدد المشتركين. يقول رئيس "الاتصالات السعودية" **سعود الدويش** أن تقييم الشركة جاء بناءً على دراسة جدوى متكاملة وخطة عمل واضحة، مع الأخذ في الاعتبار مجموعة من المعايير، أبرزها معدلات النمو، وفرص المنافسة ونوعية الخدمات التي يمكن طرحها في السوق.

وحول الأهداف المتوخاة، يتوقع **الدويش** أن تستحوذ الشركة على نسبة 30 في المئة من سوق الاتصالات في الكويت خلال 10 سنوات، مشيراً إلى أن قطاع الاتصالات الكويتي يتمتع بفرص نمو كبيرة في ظل معدلات الدخل المرتفعة للعملاء، ما يمنح الشركة المزيد من فرص النجاح، على الرغم من أن معدل الانتشار في السوق الكويتية تجاوز بمرات عديدة معدلات الانتشار في الدول المجاورة. ويعتبر أن فوز شركة بحجم "الاتصالات السعودية" بهذه الرخصة، سيساهم في تعزيز خدمات الاتصالات في السوق خصوصاً أن لديها أكثر من 20 مليون عميل، وتوفّر نحو 150 خدمة. وهو يرى أن السوق الكويتية لا تزال تزخر بفرص النمو، ويقول إذا كانت نسبة النمو في السعودية بلغت نحو 120 في المئة، ما الذي يمنع أن تصل في الكويت إلى 130 في المئة. مؤكداً أن ما تتطلع إليه "الاتصالات السعودية" في الكويت ليس الاستحواذ على أي من حصص الشركتين العاملتين حالياً، بل توسيع السوق وطرح خدمات جديدة لمنح العميل خيارات أكبر.

تقييم السعر

وفيما رأى البعض أن عرض شركة

> **"الكويت هي البلد الرابع الذي تدعمه STC**
>
> **الدويش: نستحوذ على 30 في المئة من السوق بعد 10 سنوات**

سعود الدويش

"الاتصالات السعودية" مبالغ فيه خصوصاً أنه فاق العرض المقدم من "بيت التمويل الكويتي" بما يزيد على 53 مليون دينار، يرى آخرون أن السعر المقدم مقبول، إذا ما قورن مع الأسعار التي دفعت لرخص مشابهة في دول أخرى. وعلى سبيل المثال، بلغت قيمة الرخصة الثالثة للهاتف النقّال في السعودية، والتي فازت بها شركة "زين" نحو 6 مليارات دولار، علماً أن حجم السوق الكويتية يشكل سدس السوق السعودية بحسب بعض الخبراء. وعلى هذا الأساس كان يفترض أن تبلغ قيمة الرخصة الثالثة في الكويت ما لا يقل عن مليار دولار، في حين لم يصل عرض الشركة السعودية إلى هذا الحد، إذ بلغ نحو 900 مليون دولار. ويصبح الأمر أكثر موضوعية إذا ما قورن بسعر الرخصة الثانية في السعودية التي فازت بها شركة "اتصالات" الإماراتية، 3,2 مليارات دولار، فيما دفعت مقابل الرخصة الثالثة في مصر نحو 2,9 مليار دولار.

شركة كويتية

ولم يفت رئيس شركة "اتصالات السعودية" التأكيد على الطابع الكويتي للشركة الجديدة التي ستتملك الرخصة الثالثة، فأكد أن مساهمين كويتيين يمتلكون 74 في المئة من أسهم الشركة، مؤكداً أيضاً أن الشركة ستساهم في دعم الاقتصاد الكويتي وستوفّر فرص عمل جديدة أمام الشباب الكويتي. ولعل **الدويش** أراد من هذا التأكيد أن يستبق حملة إعلامية مشابهة للتي تناولت شركة "كيوتل" القطرية، الفائزة بصفقة "الوطنية للاتصالات"، لجهة مدى مساهمتها في دعم الاقتصاد، والقول أن إيراداتها تستقطع من عملاء محليين لتصب

في جيوب خارجية، وأنها استقدمت قطريين لتوظيفهم في مواقع تعود إلى كويتيين، في حين ردّ القيّمون على الشركة أنها مجرد افتراءات لا أكثر.

وعلى المستوى الفني، تتطلع الشركة الثالثة، بحسب الدويش، إلى تبني وسائل تقنية حديثة تساهم في تقدم ونمو قطاع الاتصالات النقّالة في الكويت، وذلك على غرار ما فعلته في السعودية، حيث ساهمت في بناء شبكة اتصالات متكاملة، مؤكداً عزم الشركة المضي قدماً في التقدم التقني والتوسع خارج السوق المحلية، ما ينعكس إيجاباً على القطاع في الكويت، ويعزز دور الشركة كمشغّل إقليمي.

"زين" و"الاتصالات" مواجهة أم تعاون؟

فوز "الاتصالات السعودية" بالرخصة الثالثة في الكويت، يطرح السؤال حول العلاقة مع شركة "زين"، فهل تتجه الشركتان إلى المواجهة والتنافس، أم أن وجودهما معاً في سوقين متجاورتين سيفرض عليهما التعاون والتكامل؟ رئيس "الاتصالات السعودية" **سعود الدويش** يعلن أن شركته "تتفاوض حالياً مع "زين" لتوفير البنية التحتية لشبكتها في السعودية"، ويأمل "أن تتعاون "زين" في توفير البنية التحتية للشركة في الكويت".

من هنا يرى بعض المهتمين بالقطاع أن التعاون سيفرض نفسه بين الطرفين، وبالتالي قد يتطلعان إلى تعاون يشمل السوقين السعودية والكويتية، لمواجهة المنافس الثالث، "كيوتل" عبر "الوطنية للاتصالات" في الكويت، و"اتصالات" الإماراتية في السعودية. وذهب البعض إلى القول بإمكانية استنساخ تجربة "الوطنية للاتصالات" و"أم تي سي" في الكويت، قبل تغير خريطة ملكية الأولى، إذ كان تعاون بين الشركتين على الرغم من المنافسة الظاهرة في العلن. وذهب هؤلاء إلى القول أيضاً أن مثل هذا الاعتقاد ساد شريحة واسعة من أعضاء مجلس الأمة الكويتي، وكان أحد أسباب اندفاعهم للموافقة على تأسيس الشركة الثالثة، وإن لم يكن السبب أو الدافع الوحيد.

■■

سوق النقال الكويتي على مفترق طرق بعد دخول STC

■■

صفقة الرخصة الثالثة عزّزت مناخ الاستثمار في الكويت

■■

"الاتصالات السعودية"

أنجزت شركة "الاتصالات السعودية" قبل أشهر صفقة استحواذ في شرق آسيا تملّكت بموجبها 25 في المئة من شركة الاتصالات المتكاملة MAXIS التي تعمل في ماليزيا والهند، وتملك 51 في المئة في شركة "الاتصالات المتنقّلة" في اندونيسيا. وبلغ حجم الصفقة 11,4 مليار ريال، بينها 3,4 مليارات لتمويل عمليات توسّع في شركة "AIRCEL" في الهند.

خريطة القطاع

يقف قطاع النقّال في الكويت أمام مرحلة جديدة، ومن المتوقع أن تظهر معالمها بعد انقضاء أشهر قليلة على تأسيس الشركة الجديدة. وقد لا تقتصر التحوّلات المنتظرة على دخول المشغّل الثالث، خصوصاً أن القيّمين على شركة "كيوتل"، المالك الجديد للشركة الوطنية للاتصالات" المشغّل الثاني للهاتف النقّال في الكويت، أعلنوا أنهم يعتزمون إعادة هيكلة الشركة.

وإذا كان من الصعب رسم صورة القطاع منذ الآن، فإن ظاهرة وجود 3 مشغّلين في سوق واحدة، ليس بالأمر الجديد في المنطقة. فقد سبقت الكويت إلى ذلك دول عدة منها مصر، الأردن، السعودية واليمن. وقد أثبتت التجربة أن لحدة المنافسة نتائج إيجابية لاسيما في مجال الأسعار، والخدمات.

حتمية التطوير

والخريطة الجديدة لقطاع النقّال في الكويت تفتح من جديد المجال لطرح تساؤلات طالما ترددت منذ زمن. ومنها هل تبدأ رحلة تطوير القطاع وتحديثه خصوصاً على مستوى القوانين التي ترعاه؟ وهل حان الوقت لإنشاء هيئة ناظمة مستقلة أسوة بسائر دول الخليج، إذ باتت الكويت من الدول القليلة في المنطقة، إن لم تكن الوحيدة، التي لم تأخذ بعد هذه المبادرة.

وهذا الأمر طالب به الدويش بطريقة غير مباشرة عندما أجاب على سؤال حول المنافسة في ظل غياب هيئة مستقلة، بالقول: "لدينا ثقة بالاقتصاد الكويتي ونموه وثقة بالحكومة الكويتية واطلعنا على تنظيمات وضعتها وزارة المواصلات ستقوم بتنفيذها قريباً، من خلال لجنة حالية، ولاحقاً هيئة مستقلة. وإذا ما تمّ تنفيذ هذه الوعود سنشهد تقدماً ملحوظاً".

ويبقى أن صفقة الرخصة الثالثة أعادت طرح مسألة الاستثمار الأجنبي في الكويت، وضرورة إزالة العراقيل التي تعيق هذا الاستثمار.

ففوز "شركة الاتصالات السعودية" بالرخصة مقابل 908 ملايين دولار، يأتي في أعقاب فوز شركة "كيوتل" القطرية بصفقة بيع "شركة مشاريع الكويت القابضة" لـ 51 في المئة من "الاتصالات الوطنية"، والتي بلغت نحو 3,718 مليارات دولار، ما يرفع إجمالي الاستثمارات الأجنبية العام 2007 في قطاع النقّال فقط إلى نحو 4,7 مليارات دولار. ■

المتنافسون على الرخصة الثالثة

التحالف	قيمة العرض (مليون دينار كويتي)
الاتصالات السعودية	248.70
بيت التمويل الكويتي	195.13
اتصالات الإمارات	180.00
غلوبل	166
الكويتية للكيبل التلفزيوني	112.84
تركسيل التركية	95.50
الصناعات الوطنية	92.30
بتلكو البحرينية	83.00
نور للاستثمار	66.30

"نوكيا" تواكب ثورة الإنترنت والإعلام الرقمي

أمستردام - رنا الصري

غيّر الدمج الحاصل بين الاتصالات والإنترنت والإعلام وجه صناعة الاتصالات لتصبح جزءاً من الصناعة الرقمية. ولذلك توجهت أعمال" نوكيا" أكثر فأكثر إلى مجال الخدمات، محافظة على نواة عملها الأساسي وهو الجهاز النقال، مدرجة خدمات الإنترنت والإعلام متعدد الوسائط (multimedia) ضمن أجهزتها النقالة. ولتسليط الضوء على توجهات شركة" نوكيا" في ظل ثورة الإنترنت والإعلام الرقمي، عقدت نوكيا حدثها السنوي "نوكيا وورلد 2007" في أمستردام، الذي شهد أيضاً أول مشاركة لـ" نوكيا سيمنز للشبكات" كشركة مستقلة، حيث عرضت آلية مساعدة المشغلين على التنافس وتأمين الاتصال لنحو 5 مليارات مستخدم بحلول العام 2015.

يقول نائب رئيس قسم الأجهزة الداعمة للإعلام متعدد الوسائط في "نوكيا" **يوها بوتكيرانتا**: "في ظل تكامل عوالم الاتصالات النقالة والإنترنت والإعلام، تنبثق "نوكيا جديدة"، تندرج أعمالها تحت مظلة الصناعة الرقمية وليس صناعة الاتصالات فحسب. فالشركة التي تتغير أعمالها نتيجة دمج هذه الصناعات الثلاث، تواصل تعزيز إرثها المميز في مجال الأجهزة النقالة وتدخل بقوة الى مجال الخدمات ولاسيما المتعلقة بالإنترنت، التي أطلقتها تحت اسم "Ovi"، وخدمات الإعلام متعدد الوسائط. وبناء على ذلك، عقدت" نوكيا" اتفاقية ستراتيجية مع "فودافون" التي وافقت على توزيع أجهزة نوكيا التي تتضمن خدمات "Ovi". كما أعلنت عن برنامج "Comes With Music"، الذي تم إطلاقه مع "Universal Music Group International" والذي يعطي لمستخدمي جهاز نوكيا حق استخدام ملايين الأغاني".

ويلفت بوتكيرانتا إلى أن قدرات الإنترنت والإعلام متعدد الوسائط ستدخل جميع الأجهزة النقالة تدريجياً، وأهم محرك لذلك هو الحاجة الى خدمات الإنترنت المختلفة. ويقول: "تهدف "نوكيا" إلى أن تكون الأولى في العالم لجهة إدخال الإنترنت على الأجهزة النقالة، وهي تتوقع أن يصل حجم سوق خدمات الإنترنت إلى نحو 100 مليار يورو في العام 2010، حيث سيكون هناك 300 مليون جهاز داعم لهذه الخدمات. ومع هذه المستجدات نرى "نوكيا جديدة" تنشأ وهي بمثابة شركة إنترنت، ولكن من دون أن نخسر إرثنا العريق في الأجهزة المحمولة".

الإعلام متعدد الوسائط

وبالنسبة لخدمات الإعلام متعدد الوسائط وتأثيره على الأجهزة الداعمة له من "نوكيا"، يقول **بوتكيرانتا**: "يتطور الإعلام الرقمي بشكل متسارع جداً. ويعود ذلك بشكل كبير الى المستخدم الذي لا يتلقى الإعلام فحسب، بل يعدل فيه ويخلقه أيضاً، مع الإشارة إلى أن نحو 25 في المئة من المحتوى الترفيهي سيبتكر ويستهلك داخل المجتمعات الرقمية، بحلول العام 2012".

والجدير بالذكر أن "نوكيا" سجلت مبيعات صافية في خدمات الإعلام متعدد الوسائط في الربع الثالث من العام 2007 بلغ نحو 2580 مليون يورو، مسجلة ارتفاعاً بنحو 23 في المئة عن الفترة نفسها من العام الفائت. وهي تتوقع أن تبيع نحو 200 مليون جهاز يضم كاميرا مدمجة في العام 2007، وأكثر من 250 مليون وحدة في العام 2008. كما تتوقع أن تبيع نحو 145 مليون جهاز يتضمن موسيقى مدمجة في العام 2007، وأكثر من 180 مليون وحدة في العام 2008.

وكانت "نوكيا" أطلقت مؤخراً سلسلة من الأجهزة الداعمة لخدمات الإعلام متعدد الوسائط "Nseries multimedia" التي لاقت رواجاً ممتازاً. وحول ذلك، يقول **بوتكيرانتا**: "تستهدف Nseries multimedia computers أكثر المستخدمين تطلباً في العالم ونحن ندعوهم الرواد في استخدام التكنولوجيا، وتصل نسبتهم إلى 5 في المئة من سكان العالم فقط. ويستثمر هؤلاء المستخدمون وقتهم وأموالهم لتجربة طرق جديدة في استخدام التكنولوجيا، وتدريجياً يتأقلم باقي العالم معهم. ونحن نتوجه سنويا لهذه الشريحة من المستخدمين ونقدم لهم ابتكارات جديدة".

وعن مدى التوازن بين أعمال" نوكيا" في مجال الأجهزة، وبين الخدمات

مبادرات بيئية من "نوكيا"

تولي نوكيا اهتماماً كبيراً بالبيئة وتأثير الشركة عليها، في كل مراحل عملها، إن كان من حيث المواد المستخدمة أو الطاقة المستهلكة في التصنيع أو التوزيع، ومدى أمان المواد عند إعادة التصنيع.

وانطلاقاً من ذلك، تقوم الشركة بمبادرات عدة للمساهمة في المحافظة على البيئة. ففي مايو من العام 2007، اعتُبرت "نوكيا" أول مصنّع للأجهزة النقالة التي تتضمّن أجهزتها رسائل تحث المستخدم على نزع الشاحن (charger) من الكهرباء بهدف توفير الطاقة. وأطلقت الشركة مؤخراً جهاز "Nokia 3110 Evolve" الذي يحفظ نسبة كبيرة من الطاقة عند شحنه. ويتألف 50 في المئة من غطائه، من مواد أعيد تصنيعها، مع الإشارة إلى أن نحو 65 إلى 80 في المئة من أجهزة نوكيا يمكن إعادة تصنيعها. إلى ذلك، قلّصت "نوكيا" حجم علبة الجهاز في فبراير من العام 2006، فباتت توفر نحو54 في المئة من المواد المستخدمة. ونتيجة هذا الإجراء استطاعت "نوكيا" أن تخفّض عدد الشاحنات المخصصة للتوزيع حول العالم بمعدل 5 آلاف شاحنة، ما أدى إلى الحفاظ على الطاقة، إضافة إلى توفير في التكاليف يقدر بنحو 100 مليون يورو.

بوتكيرانتا:
أجهزتنا وخدماتنا امتداد لشخصية المستهلك

د. منيمنة:
نلعب دوراً كبيراً بين شركات الإعلام ومشغلي الاتصالات

والبرمجيات، يوضح **بوتكيرانتا**: "نعمل على زيادة عنصر البرمجيات والخدمات ضمن محفظتنا، إلا أن الجهاز يبقى نواة عملنا، فهو سيبقى المنصة للخدمات. ونحن سندرج هذه الخدمات في الأجهزة التي نطرحها والتي نعتقد أنها ستعود بقيمة فريدة على المستهلك". ويشدد على أن انخفاض معدل أسعار الأجهزة النقالة نسبياً لا علاقة له بقرار" نوكيا" الدخول في مجال الخدمات، ولكن الشركة تؤمن بأن الوقت مناسب للقيام بذلك مع وجود فرصة كبيرة للنمو.

وحول مدى استفادة مصنعي أجهزة النقال، مقارنة باللاعبين في صناعة الاتصالات، من ظاهرة الاندماج الحاصل بين الاتصالات والإعلام والإنترنت، يقول **بوتكيرانتا**: "أنا أؤمن بأن المستفيد الأكبر هو من يستطيع تلبية حاجة المستهلكين. وبالتالي، على الجهات المعنية، سواء مزودي المحتوى أو مصنعي الأجهزة النقالة، أن تعمل عن كثب مع المستهلكين، فالأمر يعتمد على إمكانية الشركة تزويد قيمة مضافة لهم. وأنا أؤمن بأن "نوكيا" تقوم بذلك بامتياز".

وكانت "نوكيا" سجلت مبيعات صافية للهواتف النقالة في الربع الثالث من العام 2007، وصل إلى نحو 6131 مليون يورو، أي بزيادة 3 في المئة عن الفترة نفسها من العام الماضي. وتتوقع "نوكيا" أن يفوق حجم النمو في الأجهزة النقالة في العام 2008 الـ 15 في المئة في آسيا باسيفيك والصين والشرق الأوسط وأفريقيا، مقارنة بأقل من 10 في المئة في أميركا الشمالية وأوروبا وأميركا اللاتينية.

وحول مقاربة "نوكيا" للأسواق الناشئة من حيث الأجهزة المطروحة، يقول **بوتكيرانتا**: "سجلنا نجاحاً كبيراً في الأسواق الناشئة. والمثير للاهتمام أنها لا تشهد إقبالاً على الأجهزة منخفضة السعر فحسب، بل أيضاً على الأجهزة المتطورة الداعمة لخدمات الإنترنت والإعلام متعدد الوسائط. ونستطيع في بعض الحالات أن نرى وتيرة سريعة جداً في تبني الخدمات المتطورة. ومن الملاحظ أيضاً أنه في بعض الأسواق الناشئة التي تفتقد إلى الاتصالات الثابتة، يستخدم عدد كبير من المشتركين الإنترنت للمرة الأولى عبر هواتفهم النقالة".

■■

حجم سوق خدمات الإنترنت سيبلغ نحو 100 مليار يورو في العام 2010

■■

الأسواق الناشئة ركن أساسي في ستراتيجية "نوكيا سيمنز للشبكات"

■■

"نوكيا سيمنز للشبكات"

من جهتها، تركّز "نوكيا سيمنز للشبكات" أيضاً على الأسواق الناشئة وتعتبرها ركناً أساسياً في ستراتيجيتها. ويتحدث رئيس "نوكيا سيمنز للشبكات" في منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا **د. وليد منيمنة** عن ذلك قائلاً: "تشهد سوق الاتصالات العالمية تنافساً قوياً جداً، ما دفع شركات عدة إلى التطلع نحو أفضل وسيلة لتوحيد قواها، بهدف تطوير أكبر عدد من المنتجات لتحسين أداء الزبائن. ونجح التحالف القوي بين" نوكيا" و"سيمنز للشبكات" في ذلك مع تركيز على إنشاء الشبكات بأسرع وقت، وبأحسن جودة. يرافقه تعاون تام مع المشغلين. واليوم تتواجد شبكات" نوكيا سيمنز " في 44 من أصل 69 دولة في الشرق الأوسط وأفريقيا مع 4 آلاف موظف، 3 آلاف منهم يعملون في مجال الخدمات. والشركة تأتي في المركز الثاني في هذه السوق، حيث نتعاون مع 120 مشغلاً في الشرق الأوسط وأفريقيا".

وتكشف "نوكيا سيمنز" عن أهدافها في العام 2015 المتمحورة حول تأمين اتصال لنحو 5 مليارات مستخدم، معظمهم سيأتي من آسيا وأفريقيا، بخدمة اتصالات فائقة السرعة "برودباند"، ما يضاعف من حركة تبادل الاتصالات 100 مرة . ويعزو **د. منيمنة** ذلك الى الارتفاع في نسبة استخدام الاتصالات الصوتية والبيانية وخدمات الانترنت، ونتيجة التعاون مع شركات الإعلام وشركات الإنترنت ومشغلي الاتصالات. ويضيف: "تكمن مسؤوليتنا في كيفية استخدام التكنولوجيا بأبسط طريقة ونشرها بسرعة مع الحفاظ على الجودة وفق أفضل المقاييس. وحتى نقوم بذلك يجب أن نستمر في الابتكار كي نخفض الأسعار للمشغلين، وبالتالي للمستخدم فيزيد من استعمال التكنولوجيا. وهذه مسؤولية نأخذها على عاتقنا".

وحول تأثير الدمج بين الاتصالات والإعلام والإنترنت على أعمال "نوكيا سيمنز للشبكات"، يقول **د. منيمنة**: "تفتح هذه الظاهرة مجالات كبيرة للنمو. فالتعاون بين قطاعي الاتصالات والإعلام وزيادة الطلب على المحتوى وعلى التكنولوجيا الجديدة، كلها عوامل تؤثر على الشبكة، ما يتطلب قدرة استيعابية أكبر. وكوننا معنيين مباشرة بالتكنولوجيا المعتمدة لهذه الخدمات، في مجال البث التلفزيوني على النقال مثلاً، فسنستمر في لعب دورنا بين شركات الإعلام والمشغلين لتعزيز التعاون بينهما، ونحن نرى ذلك في المستقبل". ■

"أوراسكوم" تبيع "عراقنا" لـ"زين"

بيروت – إياد ديراني

بعد 5 أعوام من "الكفاح" المستمر لتعزيز قدراتها في السوق العراقية، باعت "أوراسكوم تليكوم" شركتها "عراقنا" إلى مجموعة "زين"، ممثلة بشركتها "ام تي سي – أثير"، لقاء 1,25 مليار دولار. ولم يأت قرار "أوراسكوم" من ضمن مجموعة خيارات، إذ أن المزاد الذي أطلقته الحكومة العراقية، في أغسطس الماضي، رسا على ثلاث شركات، لم تكن "عراقنا" واحدة منها. فقد انتزعت "كوريك تليكوم"، العاملة في إقليم كردستان العراق، الرخصة الثالثة من يد "أوراسكوم تليكوم"، بعد أن رفعت عرضها إلى 1,25 مليار دولار. وبهذا باتت "كوريك" أحد اللاعبين الأساسيين إلى جانب كل من "آسيا سل" التي تمتلك فيها "كيوتل" 30 في المئة، و"ام تي سي – أثير" إحدى شركات مجموعة "زين".

نجيب ساويروس

د. سعد البراك

رئيس شركة "أوراسكوم" نجيب ساويروس كان مهّد لبيع شركة "عراقنا" بمجموعة تصريحات قلّل فيها من أهمية عائدات شبكات النقال وفق المعايير الجديدة التي طرحتها الحكومة العراقية. واعتبر أن الاستثمار في القطاع لم يعد مجدياً لسببين: أولاً، ارتفاع قيمة الترخيص، وثانياً اشتراط الحكومة العراقية حصولها على نسبة عالية من إيرادات التشغيل تناهز 18 في المئة حتى العام 2017، تاريخ انتهاء مدة الرخص الثلاث. ولم تكن "أوراسكوم" تتوقع أن تصل قيمة المزايدة إلى 1,25 مليار دولار عندما قررت الدخول في المزايدة، فضلاً عن أن "كوريك تليكوم" كانت مصممة على نيل الترخيص، ومباشرة بعد الإعلان عن نتائج المزايدة بادرت مصادر في "أوراسكوم" إلى الإعلان عن أنها "تدرس تقييماً للخيارات المطروحة أمامها، لتسييل أصول شركتها "عراقنا" بما في ذلك البيع أو قيام شركة مشتركة".

وتسرّبت إشاعات في سوق النقال الإقليمية، تتحدث عن رغبة لدى "آسيا سل" لشراء أصول "عراقنا"، ثم تسرّبت معلومات مغايرة تفيد أن ساويروس وافق على مبدأ توقيع اتفاق مع "كوريك تليكوم" يفضي إلى مشروع مشترك قيمته 2,2 مليار دولار، بهدف التعاون بين الطرفين في إدارة وتشغيل شبكتي "كوريك تليكوم" في إقليم كردستان العراقي، وشبكة "عراقنا" المنتشرة في أجزاء مختلفة من العراق، أهمها العاصمة بغداد، إلا أن المفاجأة جاءت من مجموعة "زين" التي أنهت المفاوضات بنجاح وبسرعة قياسية عكست مدى اهتمامها بتوسيع انتشار شبكة "ام تي سي – أثير" وإيمانها بجدوى الاستثمار في العراق. وباتت بذلك "زين" اللاعب الرقم واحد في العراق مع قاعدة مشتركين تقدر بأكثر من 7 ملايين. وعقب الاتفاق مع مجموعة "زين" أصدرت "أوراسكوم" بياناً قالت فيه أنه وبموجب الصفقة ستدفع "ام تي سي – أثير" 50 في المئة من قيمة الصفقة بعد عام على التوقيع، على أن يتم دفع المبلغ المتبقي في السنة التالية. وعملياً ستدفع مجموعة "زين"، عبر شركتها "ام تي سي – أثير"، 625 مليون دولار العام 2008، ومبلغاً مماثلاً في العام 2009.

خلط أوراق

ومع النتيجة التي تحققت إثر نيل الرخص الثلاث وبيع "عراقنا"، تكون السوق العراقية قد دخلت مرحلة جديدة من مراحل تطوير قطاع الاتصالات. فمجموعة "زين" تقول أنها باتت تسيطر على نحو 70 في المئة من سوق النقال، بعد أن ضمّت نحو 3 ملايين مشترك من قاعدة مشتركي "عراقنا". وتضيف مجموعة "زين"، في بيان وزعته غداة الإعلان عن الصفقة، أن أرباح "عراقنا" الصافية سجّلت في الأعوام الماضية نمواً جيداً.

وتعليقاً على صفقة الاستحواذ عبّر الرئيس التنفيذي لمجموعة "زين" د. **سعد البراك** عن سعادته بالنتيجة، متوقعاً أن يؤدي الاستحواذ إلى خلق شركة من أكبر شركات الاتصالات النقالة في العراق والمنطقة. وأشار إلى أن الصفقة ستساهم في دعم طموحات مجموعة "زين" الرامية إلى أن تصبح واحدة من أفضل 10 شركات اتصالات نقالة على مستوى العالم بحلول العام 2011.

تجدر الإشارة إلى أن الصفقة ستضع مجموعة "زين" في قيادة سوق الاتصالات النقالة العراقية، وستمتد الشبكات لتغطي مساحة تبلغ 15 ألف كيلو متر مربع، وهي المساحة التي تشمل المناطق الأكثر كثافة بالسكان، ليتم في المستقبل القريب توسعة نطاق تغطية تلك الشبكة بحيث تشمل جميع مناطق العراق. ومن المقرر أن تبدأ "ام تي سي– أثير" مع شركة "عراقنا" العمل تحت العلامة التجارية الموحدة "زين"، وذلك تماشياً مع استراتيجية عمل المجموعة وشركاتها التابعة في منطقة الشرق الأوسط. ■

قبل الغد
اليوم، وكلّ يوم

بإمكانكم الآن مشاهدة أخبار المستقبل، القناة الإخباريّة اللبنانيّة
التي ستزوّدكم بأخبار لبنان والعالم على مدار الساعة.
قبل الغد. اليوم، وكلّ يوم

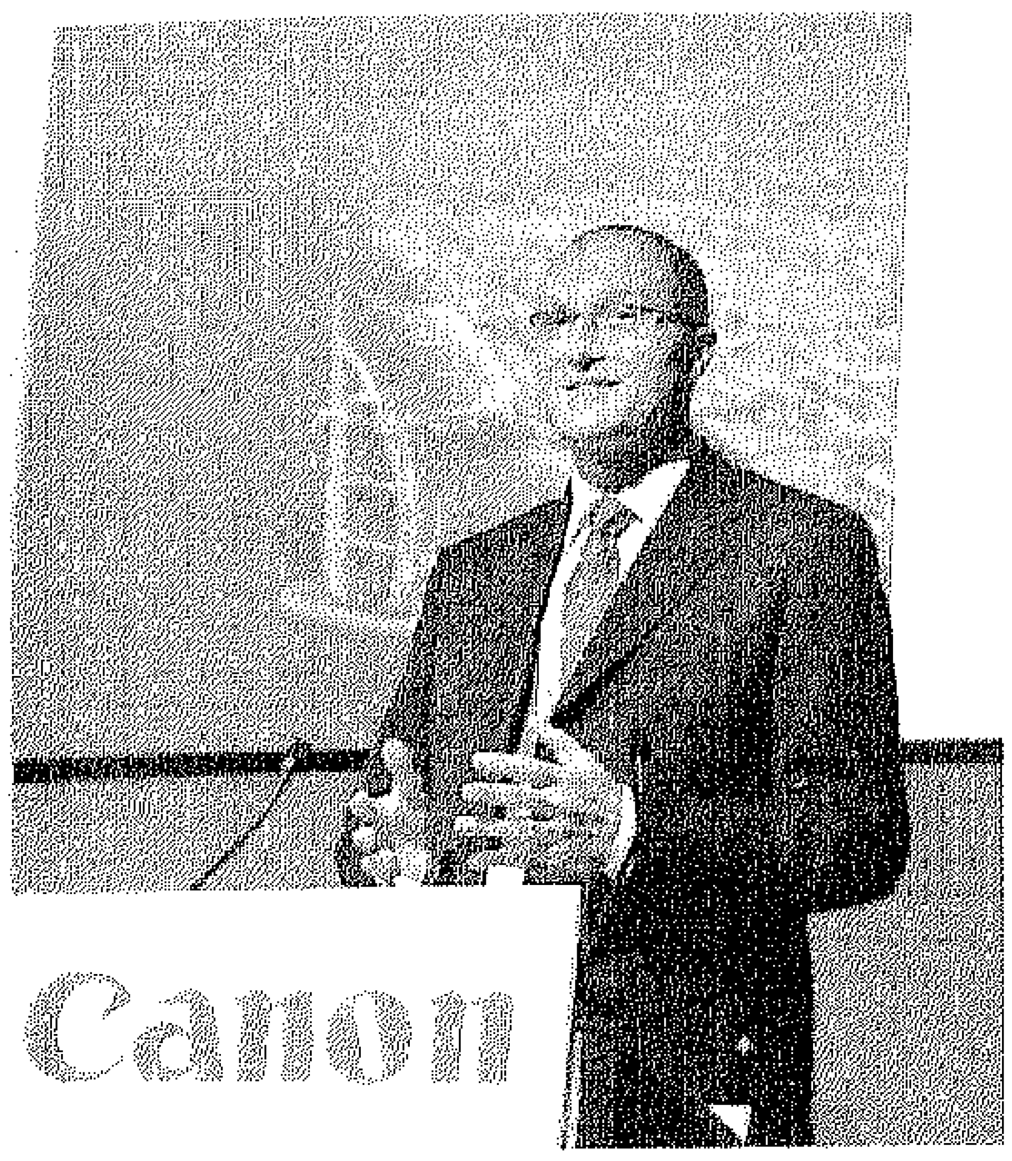
شاهد أخبار المستقبل أولاً

أخبار المستقبل
www.future-news.tv

يمكنكم إلتقاط بث «أخبار المستقبل» على أقمار نايل سات و عرب سات و هوت بيرد

مدير "كانون" في الشرق الاوسط وافريقيا
نواكب نمو الأعمال في المنطقة

دبي – برت دكاش



برتيل فيدمارك

تحتل علامة "كانون" Canon المرتبة الأولى في منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا في سوق آلات التصوير، وتصل حصتها السوقية إلى 20,5 في المئة بحسب أرقام العام 2006. وهي تأتي في المرتبة الثانية في سوق الطابعات، كما يقول مدير عام "كانون" لمنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا برتيل فيدمارك Bertil Widmark، الذي يؤكد أن ""كانون" تسعى إلى موقع الريادة في أسواق الشرق الأوسط وأفريقيا. لذلك، سنواصل الاستثمار في المنطقة، والحدث الذي نعقده اليوم تحت إسم "كانون كونشيرتو" في دبي، هو تأكيد على التزامنا تجاه شركائنا لمواكبة التغييرات المتسارعة التي تشهدها هذه المنطقة". وتحدث لـ"الاقتصاد والأعمال"، على هامش "كانون كونشرتو"، عن ستراتيجية "كانون" في المنطقة.

يقول **فيدمارك**: "تضم منطقة الخليج الأسواق الأساسية بالنسبة لعلامتنا، لاسيما إيران والسعودية والإمارات، إلى جانب سوق مصر. كما نجد في الجزائر سوقاً واعدة جداً، إذ تختزن إمكانات نمو كبيرة. وإلى ذلك، تشهد أعمالنا في منطقة المشرق العربي نمواً متزايداً، وتساهم علاقاتنا الجيدة مع شركائنا في زيادة فرص النمو في أسواق تلك المنطقة". ويؤكد **فيدمارك** على "وجود إمكانات وفرص مدهشة في منطقة الشرق الأوسط والخليج مقارنة بالأسواق الأوروبية، التي باتت مشبعة ولا تشهد نمواً حقيقياً"، لافتاً إلى أن "معدلات نمو حجم الأعمال في منطقة الشرق الأوسط تتراوح ما بين 30 و60 في المئة في بعض هذه الأسواق". ويضيف: "إن الإمارات تستأثر بجزء كبير من أعمال "كانون" في منطقة الشرق الأوسط، فهي تتمتع باقتصاد قوي وتأتي في المرتبة الثالثة من حيث الناتج المحلي الإجمالي بعد السعودية وإيران، الأمر الذي يجعل منها سوقاً كبيرة" منوهاً بموقع دبي منذ قرون كمركز تجاري بين آسيا وأفريقيا وإيران، "وقد باتت الآن سوقاً عالمية وإمكانات الربحية فيها عالية".

ويكشف **فيدمارك** عن وجود تحدٍ ناتج عن هذا النمو، يتمثل في "كيفية إدارة هذا النمو لأنه يؤدي إلى زيادة عدد العاملين والأنشطة والمتطلبات اللوجيستية. وهذه من أبرز الأسباب التي دفعتنا إلى إعادة هندسة وبناء إدارتنا اللوجيستية لمنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، حيث بادرنا إلى إطلاق مركز دبي Dubai Hub في منطقة جبل علي، والذي سيشكل عنصر نجاح بالنسبة إلينا، لا سيما في إدارة نمو عمليات النقل والتوزيع.

مركز دبي

ويضيف **فيدمارك**: "سيكون مركز دبي مركزاً إقليمياً لمنطقة الشرق الأوسط وأفريقيا، تماماً مثل مراكز "كانون" المتواجدة في بعض البلدان الأوروبية. وسيتم نقل المنتجات مباشرة من المصانع في آسيا، سواء من الصين أو اليابان أو تايلاند وغيرها، إلى هذا المركز، على أن يعاد توزيعها على أسواق المنطقة. وهذا المركز سيساهم في تخفيض كلفة عمليات النقل وتسهيل إجراءاتها".

وعن أبرز عناصر النمو في المنطقة، يوضح **فيدمارك**: "يلعب النمو الاقتصادي دوراً حيوياً في قيادة النمو وهو بالتالي يقوم على عنصرين أساسيين، هما: الموارد الوطنية، والسكان. فإذا ما قارنا الشرق الأوسط بدول أوروبا أو اليابان، نرى أن الأخيرة عبارة عن مجتمعات هرمة، في حين يرتفع معدل السكان من الشباب في منطقة الشرق الأوسط، ما يزيد فرص الأعمال ويجعل من الاستثمار في المنطقة استثماراً طويل الأمد". ويتابع: "الأمر الآخر الأساسي في المنطقة هو البنية التحتية المعلوماتية التي تشهد في هذه المرحلة استثمارات قوية في أحدث البنى التحتية والتكنولوجيا الحديثة. وهذا برأيي أمر ممتاز إذ يخلق المساحة والبيئة المطلوبتين لتحقيق النمو".

ويشير **فيدمارك** إلى التغيير الكبير والسريع في المنطقة، الأمر الذي "يجعلنا دائماً متأهبين ويدفعنا إلى مواصلة التفكير للتأكد من أننا موجودون في المكان الصحيح وفي الوقت المناسب. ورغم أن المنافسة لا تخيفنا بحكم وجودنا القديم في أسواق المنطقة، إلاّ أنها أسواق متحركة بعكس أوروبا التي باتت إلى حد كبير مستقرة، لذلك لا بدّ من أن نقوم بالعمل الجيد والمدروس لنتمكن من تحقيق الربحية، وإلاّ فإن أي خطأ سيؤدي حتماً إلى الخسارة".

"كانون كونشرتو"

وعن "كانون كونشرتو"، يقول **فيدمارك**: "نركز بشكل أساسي، من خلاله، على الاستثمار في المستقبل وعلى علاقاتنا بشركائنا. كما أنه يأتي ضمن إطار التزاماتنا تجاه المنطقة حيث نجتمع خلاله بشركائنا من أفريقيا والشرق الأوسط ونتواصل معهم ونطلعهم على آخر الابتكارات وأحدث المنتجات لدى العلامة، ونؤكد لهم مواصلة استثمارنا في المنطقة والتزامنا بها".

وعن ستراتيجية "كانون" المستقبلية في المنطقة، يفيد **فيدمارك**: "بدأنا تطبيق خطة طويلة الأمد ترتكز على تطوير وتأسيس إدارة قنوات التوزيع بالتعاون مع شركائنا في الأسواق في ظل تحول الأسواق إلى أسواق عالمية، وارتفاع حدة المنافسة فيها. وهذه القنوات تبدأ من صغار الوكلاء إلى صالات العرض. كما أننا نتطلع دائماً إلى مركز الريادة. وفي سوق الطابعات أعتقد أننا نحتاج إلى بعض الوقت، لنصبح في المرتبة الأولى مع نسبة 25 إلى 30 في المئة من السوق. والأمر نفسه بالنسبة للكاميرات حيث نحتاج إلى 50 في المئة من السوق لنحتل المرتبة الأولى في سوق الكاميرات في المنطقة". ■

25 years, 25 hours a day

meeting every challenge
setting every standard

Today we celebrate 25 years of going everywhere for you, of meeting the challenges of your business and setting new standards for your service and the service of the communities we live in.

Thank you for making it all possible.

ARAMEX 25 years

"اتصالات" تستحوذ على 15,97 في المئة من "اكسيلكوميندو" الإندونيسية

أعلنت "اتصالات" الإماراتية عن استحواذها على 15,97 في المئة من شركة اتصالات الهاتف النقّال الإندونيسية "اكسيلكوميندو"، ثالث أكبر مشغّل للهواتف النقّالة في إندونيسيا، وتقدّر قيمة حقوق المساهمين فيها بنحو 2,742 مليار دولار (نحو 9,955 مليارات درهم). وبلغت قيمة صفقة "اتصالات" 438 مليون دولار (نحو 1,25 مليار درهم)، وبذلك تدخل "اتصالات" السوق الـ16 في إطار عمليات توسّعها. وستعطي هذه الصفقة الحقّ لـ"اتصالات" بترشيح عضو لشغل مقعد في مجلس إدارة شركة "اكسيلكوميندو". ويبلغ عدد المشتركين في "اكسيلكوميندو" نحو 13 مليون مشترك، وتستحوذ على حصّة تقريبية من سوق الاتصالات الإندونيسية تُقدّر بنحو 14 في المئة وفقاً لإحصاءات أجريت في نهاية سبتمبر 2007. وتمتلك الشركة واحدة من أفضل شبكات الاتصالات المدعومة بالألياف الضوئية، وتغطي معظم المدن الرئيسية في إقليم جافا. وبهذا يرتفع عدد المشتركين في الشركات التي تديرها "اتصالات" أو تساهم فيها إلى نحو 50 مليون مشترك، كما يرتفع عدد الأشخاص الذين تغطي عمليات "اتصالات" دولهم إلى 832 مليون نسمة.

وعن الصفقة، قال رئيس مجلس إدارة "اتصالات" **محمد حسن عمران**: "تعتبر عملية الاستحواذ التي أنجزتها "اتصالات" خطوة مهمة في ستراتيجية الاستثمارات الخارجية التي تعتمدها المؤسسة، كون السوق الإندونيسية إحدى الأسواق الأكبر والأسرع نمواً في آسيا والعالم. وتبلغ نسبة انتشار الهاتف النقّال فيها نحو 39 في المئة من السكان، ما يؤشر إلى توفّر نسب نمو عالية لهذه السوق في المستقبل، خصوصاً أنّ إندونيسيا ذات كثافة سكّانية عالية تصل إلى 232 مليون نسمة". وتمتلك كلّ من "شركة تي.أم.انترناشيونال.أس.دي.ان.بي.أتش.دي" التابعة لشركة "تليكوم ماليزيا برهاد"، وشركة "خزانة ناسيونال برهاد" التي تمثل الذراع الاستثمارية لحكومة ماليزيا، حصصاً مساهمة تبلغ نحو 67 في المئة ضمن شركة "اكسيلكوميندو".

... وقرض لـ"اتصالات مصر"

وقّعت شركة "اتصالات مصر" اتفاقية مع 6 بنوك عالمية ومصرية، للحصول على قرض تمويلي قيمته الإجمالية نحو 845 مليون دولار. وسيكون جزء منه بالجنيه المصري (3 مليارات جنيه)، والباقي بالدولار (وقيمته 300 مليون دولار). وستستخدم الشركة القرض لتمويل توسّعاتها ومجموعة من الخطط المستقبلية.

وأشار الرئيس التنفيذي والعضو المنتدب لشركة "اتصالات مصر" **صالح العبدولي** إلى أنّ القرض وُقّع مع بنوك: "HSBC" و"الأهلي المصري" و"أبوظبي الوطني" و"العربي" و"كريدي أغريكول مصر" و"التجاري الدولي"، بحضور رئيس مؤسسة "إتصالات" الإماراتية **محمد حسن عمران**.

وأوضح أنّ "اتصالات" ستستخدم القرض في تمويل المشروعات والتوسّعات الجديدة، والتي تتضمن تنفيذ خطّة لمواجهة زيادة الطلب على خدمات الشبكة في كافة المجالات، سواء في خدمات الصوت أو المكالمات المرئية أو الاتصال بشبكة الإنترنت بسرعات عالية من خلال شبكة الجيل الثالث G3.5 وفي المرحلة التالية، يضيف **العبدولي**، ستُطلق الشركة خدمة G3.75 التي تتضمّن مضاعفة السرعات في مجال نقل البيانات وزيادة جودة الخدمة، كاشفاً أنّ عدد المشتركين في شبكة "اتصالات مصر" تجاوز الـ3 ملايين مشترك، في أقلّ من 7 أشهر، في حين كان من المخطط تحقيق هذا العدد خلال عام من بدء التشغيل، ما يؤكد أنّ عدد المشتركين تخطى الأرقام المستهدفة، وأنّ خطط الشركة تسير بمعدلات متسارعة.

وأضاف **العبدولي** أنّ "اتصالات" حصلت على أوّل رخصة لتقديم خدمات الاتصالات الدولية مقابل 200 مليون جنيه، طبقاً لشروط جهاز تنظيم الاتصالات المصري، وأنّ "اتصالات" تواصل خططها التوسّعية في السوق المصرية حيث ارتفع عدد العاملين فيها إلى نحو 1400 موظف، كما زاد عدد المحطات إلى أكثر من 2100 محطة في مختلف محافظات مصر.

محمد عمران

صالح العبدولي

"S2M" توفّر بثاً تلفزيونياً فضائياً عبر النقّال

عقدت شركة "S2M"، المزوّدة لخدمات النقّال الإعلامية الترفيهية في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، اتفاقية مع شركة "Space Systems/Loral (SS/L)" لإطلاق القمر الفضائي "S2M-1"، وهو أول قمر داعم للبث التلفزيوني عبر النقّال، يغطي منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

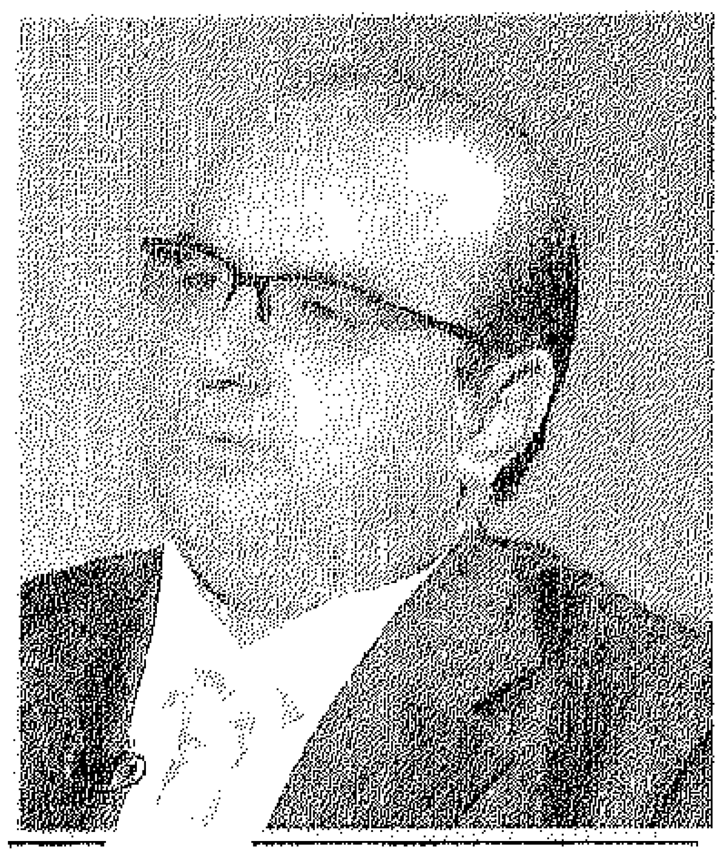
وتستطيع "S2M" بموجب هذا العقد تزويد خدمة البث التلفزيوني عبر الجهاز النقّال (mobile TV) من خلال منصة بث رقمية أرضية وفضائية متطوّرة، ما يخوّل مشتركو النقّال في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا من مشاهدة وسماع بث فيديوي وصوتي عالي النوعية.

وتتعاون "S2M" مع مزوّدي المحتوى ومشغّلي الاتصالات لتوصيل خدمات إعلامية متعددة الوسائط على النقّال عالية النوعية للمستخدم النهائي. وتستحوذ الشركة على محتوى فيديوي وصوتي من خلال شركتها الإعلامية التابعة "S2M Media" التي تنتج وتوفّر خدمات المحتوى المخصصة للنقّال كجزء من منصة خدمات كاملة.

والجدير بالذكر أن "S2M" ستطلق خدماتها التجارية في العام 2008 مستخدمة بشكل أولي الأجزاء الأرضية من المنصة إلى حين إطلاق القمر الفضائي.

"زين - السودان": 3.5 ملايين مشترك

الرئيس السوداني عمر البشير



د.سعد البرّاك

أعلنت "مجموعة زين" الكويتية، المتخصصة في خدمات الاتصالات النقّالة في الشرق الأوسط وأفريقيا، أنّ شبكتها في السودان باتت تغطّي نسبة 65 في المئة من السكان، بقاعدة عملاء تتجاوز الـ 3,5 ملايين عميل. وأضافت أنّ التوسعة التي أجرتها على شبكتها جاءت وفقاً لخطة استثمارية طموحة تعمل من خلالها على تعزيز الانتشار الجغرافي لشبكاتها في جميع أنحاء السودان. وقال الرئيس التنفيذي للمجموعة د.**سعد البرّاك**، خلال حفل استقبال أقامه الرئيس السوداني **عمر البشير** بمناسبة زيارته مع وفد من الشركة إلى السودان: "نسعى لأن تكون "زين" المحرّك الأوّل للنموّ الاقتصادي في السودان، وأن تكون أكبر المساهمين في خدمة المجتمع السوداني". واستعرض البرّاك الخطط الاستثمارية التي نفّذتها المجموعة والتي تنوي تنفيذها بغرض تطوير خدماتها وتوسعة حجم أعمالها.

وقال **البرّاك**: "إنّ السوق السودانية من الأسواق الواعدة في قطاع الاتصالات النقّالة، وتملك حالياً فرص نموّ كبيرة، خصوصاً مع الطفرة الاقتصادية التي تنتظر هذا البلد الغني بموارده الطبيعية." مؤكّداً أنّ "مجموعة زين" كانت تنظر دائماً إلى السوق السودانية على أنّها واحدة من أهمّ الأسواق التي تتمتّع بفرص استثمارية هائلة. مشيراً إلى أنّ "زين" تعمل، منذ دخولها السوق السودانية، على ضخّ استثمارات جديدة بهدف توسعة شبكة "زين– السودان" وتطويرها، وتوفير أحدث التقنيات وآخر ما توصّلت إليه تكنولوجيا الاتصالات للشبكة.

وأشار **البرّاك** إلى أنّ المجموعة أسّست "صندوق زين للتنمية الاجتماعية" برأس مال بقيمة 5 ملايين دولار، بهدف تقديم الدعم لقطاعات الصحة والتعليم وتنمية الموارد البشرية. وأكّد أنّ الصندوق نجح في تمويل عدد من المشاريع الصحّية والتعليمية والاجتماعية بقيمة 1,7 مليون دولار حتّى الآن، واصفاً ذلك بأنّه جزءٌ من رسالة الشركة نحو تأدية مسؤوليتها الاجتماعية تجاه المجتمع السوداني.

ورحّب الرئيس **البشير** بوفد "مجموعة زين"، مؤكّداً أنّ الحكومة السودانية ماضية في توفير مختلف التسهيلات لجذب الاستثمارات الخارجية إلى البلاد، ومشيراً إلى العديد من القرارات التي اتُّخذت في هذا الشأن، وهي ترجمة طبيعية لتوجّه الدولة نحو جذب المزيد من الاستثمارات.

وامتدح الرئيس البشير المشروع الكبير الذي نفّذته "زين" أخيراً وهو "مشروع شبكة واحدة"، الذي وصفه بأنّه إنجاز كبير يحسب لمساهمات "مجموعة زين" في النهوض باقتصاد هذه القارة وتعزيز قنوات الاتصال بين شعوبها. وقال: "إنّ "زين" باتت لها بصمات واضحة في تطوير قطاع الاتصالات في القارة الأفريقية".

يُذكر أنّ "مشروع الشبكة الواحدة" الذي أطلقته "مجموعة زين" في أفريقيا يخدم حالياً 12 دولة أفريقية، ويغطي أكثر من 500 مليون نسمة. ويستفيد منه حالياً أكثر من 25 مليون عميل. والمشروع هو أوّل مشروع من نوعه يتعدّى الحدود الجغرافية بين الدول من دون رسوم التجوال الدولي.

تعاون بين "ألكاتيل - لوسنت" و"المصرية للاتصالات"

فينشينزو نيتشي وعقيل بشير يوقعان الاتفاقية

وقّعت "الشركة المصرية للاتصالات"، التي تشغّل شبكة الثابت الوحيدة في مصر، عقداً مع شركة "ألكاتيل – لوسنت"، وذلك في سياق تحضيراتها لتحسين الخدمات ومواكبة التطوّرات العالمية في مجال الاتصالات. ويتضمّن العقد تقييم عمليات التشغيل والصيانة وإعادة هندستها وتحديثها لتحسين معدّلات رضا العملاء والالتزام بضمان مستوى الخدمة وتحقيق الاستفادة القصوى من الموارد المتاحة.

وقال رئيس مجلس إدارة "الشركة المصرية للاتصالات" **عقيل بشير**: "إنّ تكنولوجيات الاتصالات الجديدة في الوقت الحاضر تدعم إطلاق مجموعة كبيرة من خدمات القيمة المضافة المصمّمة لتلبية توقّعات عملائنا. وحتّى يتسنى لنا الاستفادة من الإمكانيات المحتملة إلى أقصى حدّ، قرّرنا أن نوجّه تركيزنا على تطوير الخدمات الخاصة بالعملاء. وبناء عليه، قررنا عقد شراكة مع "ألكاتيل– لوسنت" كشريك ستراتيجي للشبكات، لمساعدتنا في تشغيل وإدارة تلك الخدمات بكفاءة. فشركة "ألكاتيل– لوسنت" تتمتّع بخبرة ثابتة في مجال تشغيل الشبكات وكذلك في فهمها لأعمالنا وأهمية العاملين لدينا في تحقيق هذا النجاح".

أمّا رئيس قطاع الخدمات في "ألكاتيل – لوسنت" **جون ماير** فقال: "يبيّن هذا العقد كيف يمكن لشركة "ألكاتيل–لوسنت" أن تساعد مورّدي الخدمة على إدارة التشغيل والصيانة بشبكاتهم على نحو أكثر كفاءة. وهذا يُمكّن "الشركة المصرية للاتصالات" من تنفيذ عمليات التحسين والتطوير".

"مايتل"
تزوّد "مكّة هيلتون آند تاورز" بمنصّة إتصالات

هشام العميلي

أعلنت "مايتل"، المزوّدة لحلول الاتصالات، أنّ فندق "مكّة هيلتون آند تاورز" قرّر الاعتماد على مجموعة من حلول "مايتل".

وقد اختارت إدارة الفندق مجموعة حلول اتصالات تتضمّن "منصّة مايتل للإتصالات 3300IP المعروفة بإسم Mitel 3300 ICP. ومن المفترض أيضاً أن يشكّل Mitel 3300 ICP مدخلاً رقمياً لخدمة نحو 1400 نقطة اتصال في الفندق.

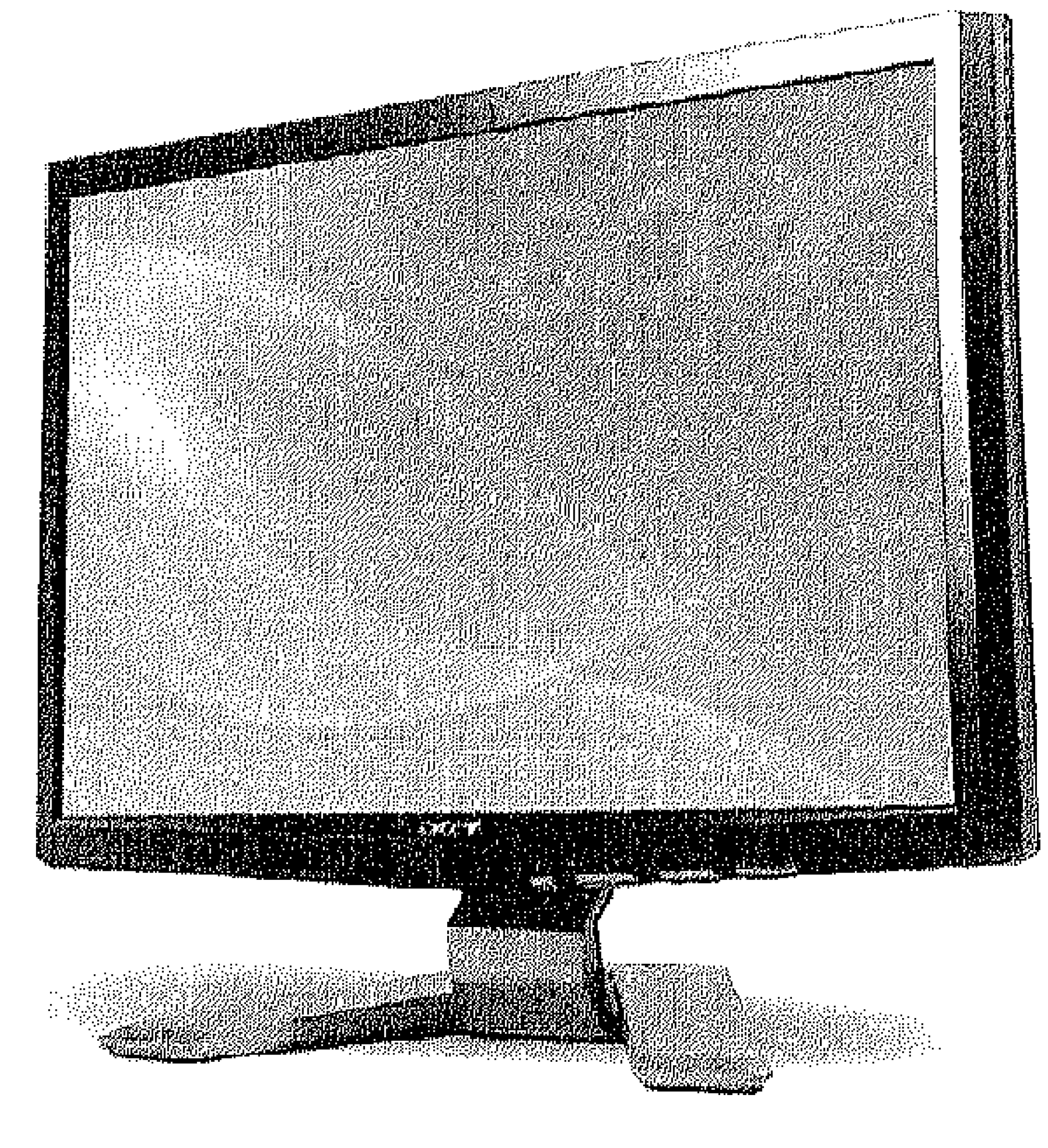
ووصف مدير عام "مايتل" في بلدان مجلس التعاون الخليجي **هشام العميلي** العمل الذي ستقوم به الشركة مع "مكّة هيلتون آند تاورز"، بأنه تأكيد جديد يُعبّر عن "التزام الشركة بتقديم أفضل الخدمات في المملكة العربية السعودية وسائر أسواق المنطقة".

"أيسر"
تُطلق شاشات كريستال جديدة

أطلقت "أيسر"، التي تحتلُّ المرتبة الثالثة بين أكبر شركات تقنية المعلومات في العالم، "السلسلة بي" (P-Series) من شاشات الكريستال السائل ذات المزايا الفائقة.

ويقول بعض مدراء "أيسر" أنّ هذه السلسلة تمتاز بتصميماتها الأنيقة والنحيفة وأدائها المثالي ودقّتها المتناهية.

وهي مبنية على تقنية Crystalbrite المُسجلة باسم "أيسر"، ما يجعلها مثالية للاستخدامات المنزلية والمكتبية أو حتّى في المؤسسات التربوية والأكاديمية المختلفة. وتمتاز هذه الشاشات الجديدة بسرعة الاستجابة، والرؤية العريضة، إضافة إلى مجموعة واسعة من الخيارات.



وتتوافر شاشات الكريستال السائل من "السلسلة بي" بمقاسات متفاوتة هي 19 و20 و22 و24 بوصة.

ومن المتوقّع أن تشهد إقبالاً هائلاً في المنطقة، بل وأن تُشكّل في المستقبل المعيار الأوّل للشاشات المرغوبة في دول المنطقة.

"إبسون"
تُطلق طابعات جديدة

أعلنت "إبسون"، المتخصصة في مجال حلول التصوير والطباعة الرقمية، عن إطلاقها الطرازين الجديدين: "بيكتشر ميت بي. أم 260" PictureMate PM 260 و"بيكتشر ميت بي. أم 290" PictureMate PM 290 في أسواق الشرق الأوسط.

وتطبع هذه الطرازات الصور بقياس 10×15 سم من دون حواف وبجودة عالية في غضون 37 ثانية فقط. وقد تمّ تصميم هذه الطابعات مع الأخذ في الاعتبار سهولة الاستخدام، وهي تُعدّ مثالية للمستخدمين المنزليين الراغبين بالحصول على طابعة صور سريعة ومريحة. ويمكن معاينة وتحرير الصور في هذه الطابعات من دون الحاجة لاستخدام الكمبيوتر بفضل احتوائها على شاشة كبيرة ملوّنة من "الكريستال السائل" LCD بقياس 9,1 بوصة وزر للتكبير والتصغير، ما يتيح إمكانية اختيار وطباعة اللقطات المقرّبة.

وتضمن التقنيات الفريدة للطباعة والتي طوّرتها شركة "إبسون" بما فيها أحبار "كلاريا فوتوغرافيك" ClariaPhotographic وتقنيتا "فوتو إنهانس" PhotoEnhance و"أدفانسد فاريابل سايزد دروبليت" Advanced Variable Sized Droplet، طباعة الصور بجودة عالية. كما يتيح كلا الطرازين الطباعة المباشرة من بطاقات الذاكرة الخاصة بالكاميرات الرقمية وعبر تقنيتي "يو. أس. بي. دايركت برنت" USB DirectPrint و"بيكتشر بريدج" PictureBridge.

"الثريا"
تعيّن IEC موزّع "حصري" لخدمة DSL

وقّعت "شركة الثريا للاتصالات" اتفاقية مع "مجموعة الصفا" (IEC)، المتخصصة في توزيع أجهزة الاتصالات البيانية والبحرية، يتمّ بموجبها تعيين الأخيرة موزّعاً حصرياً لمنتج "الثريا DSL".

وتضمّنت الاتفاقية شراء "الصفا" (IEC) نحو 1960 جهازاً من "الثريا" DSL للبدء بتوزيعها في مختلف الأسواق. كما ستقدّم "مجموعة الصفا" IEC الدعم الفني والتجاري اللازمين للزبائن مع تركيز خاص على متطلبات قطاع الشركات من التطبيقات والأجهزة. وإلى جانب ذلك ستقدّم "مجموعة الصفا" IEC أيضاً الدعم الفني والتسويقي لمزوّدي خدمات "الثريا" الحاليين، ويستطيع هؤلاء المزوّدون وزبائنهم طلب المساعدة والحصول عليها من "مجموعة IEC" في حال وجود مشكلة خاصة بمنتج "الثريا" DSL أو أية تطبيقات أخرى متعلقة به.

ومن المتوقّع أن تزيد هذه الشراكة من عوائد "الثريا"، كما ستفتح الباب أمام تعاون مستقبلي بين "الثريا" و"مجموعة IEC" لاجراء اتفاقيات توزيع لمنتجات جديدة للشركة. ■

رسالة إرادة وتواصل وسلام نستمرّ في كتابتها.
طيران الشرق الأوسط الخطوط الجوّية اللّبنانيّة www.mea.com.lb
MEA

فيل هورتن

"بي إم دبليو" تكشف عن طرازي CS و X6 النموذجيين

دبي - الاقتصاد والأعمال

شكّل معرض الشرق الأوسط الدولي للسيارات في دبي مناسبة لشركة "بي إم دبليو" لعرض ثلاثة طرازات جديدة كلياً، هي: CS Concept، X6 Concept، وM3 Coupé كما كشفت المجموعة عن سيارتي ميني كلابمان (Mini Clubman)، وميني شالنج (Mini Challenge) الجديدتين. وكشف المدير العام الإقليمي لمجموعة بي إم دبليو الشرق الاوسط فيل هورتن أن مبيعات "بي أم دبليو" في منطقة الشرق الأوسط حققت نمواً في العام 2007 بنسبة 8,5 في المئة، وأن المنطقة تأتي في المرتبة الثالثة في مبيعات "رولز رويس"، بعد الولايات المتحدة والمملكة المتحدة.

أتاحت شركة "بي أم دبليو" لزوار معرض الشرق الأوسط الدولي للسيارات في دبي رؤية ثلاثة طرازات جديدة كلياً. الأول، هو طراز CS Concept الذي عرض للمرة الأولى في معرض شنغهاي الصيني، والذي سيصبح في طور الإنتاج في نهاية العام 2009 ليتربع على قمة طرازات "بي إم دبليو". وهو يمثل التوجّه المستقبلي لتصاميم "بي إم دبليو"، ومفهوماً جديداً لفئة السيارات الفاخرة.

والطراز الثاني، هو طراز X6 Concept الذي سيتم طرحه في أسواق المنطقة في شهر مايو المقبل، وتعول عليه "بي إم دبليو" آمالاً كبيرة، لدعم مسيرة نموها في الأسواق العالمية وأسواق الشرق الأوسط.

والطراز الثالث، هو الجيل الرابع من طراز M3 Coupé المجهز بمحرك من ثماني اسطوانات، بقوة 240 حصاناً. وتستطيع هذه السيارة التسارع إلى 100كلم/ساعة في غضون 4,8 ثوانٍ فقط.

وينتظر عشاق الماركة البافارية ما سيكون عليه الجيل الجديد من الفئة السابعة، الذي سيتم طرحه في شهر ديسمبر من العام 2008، بعد أن أطلقت "بي م دبليو" في منتصف العام الماضي الجيل الجديد من طراز X5، والذي لاقى نجاحاً كبيراً واستطاع أن يتصدر مبيعات الشركة في أسواق المنطقة.

وكشفت مجموعة BMW أيضاً عن سيارتي ميني كلابمان Mini Clubman وميني شالنج Mini Challenge الجديدتين، ومن المنتظر طرحهما في أسواق المنطقة في الربع الثالث من العام الحالي 2008.

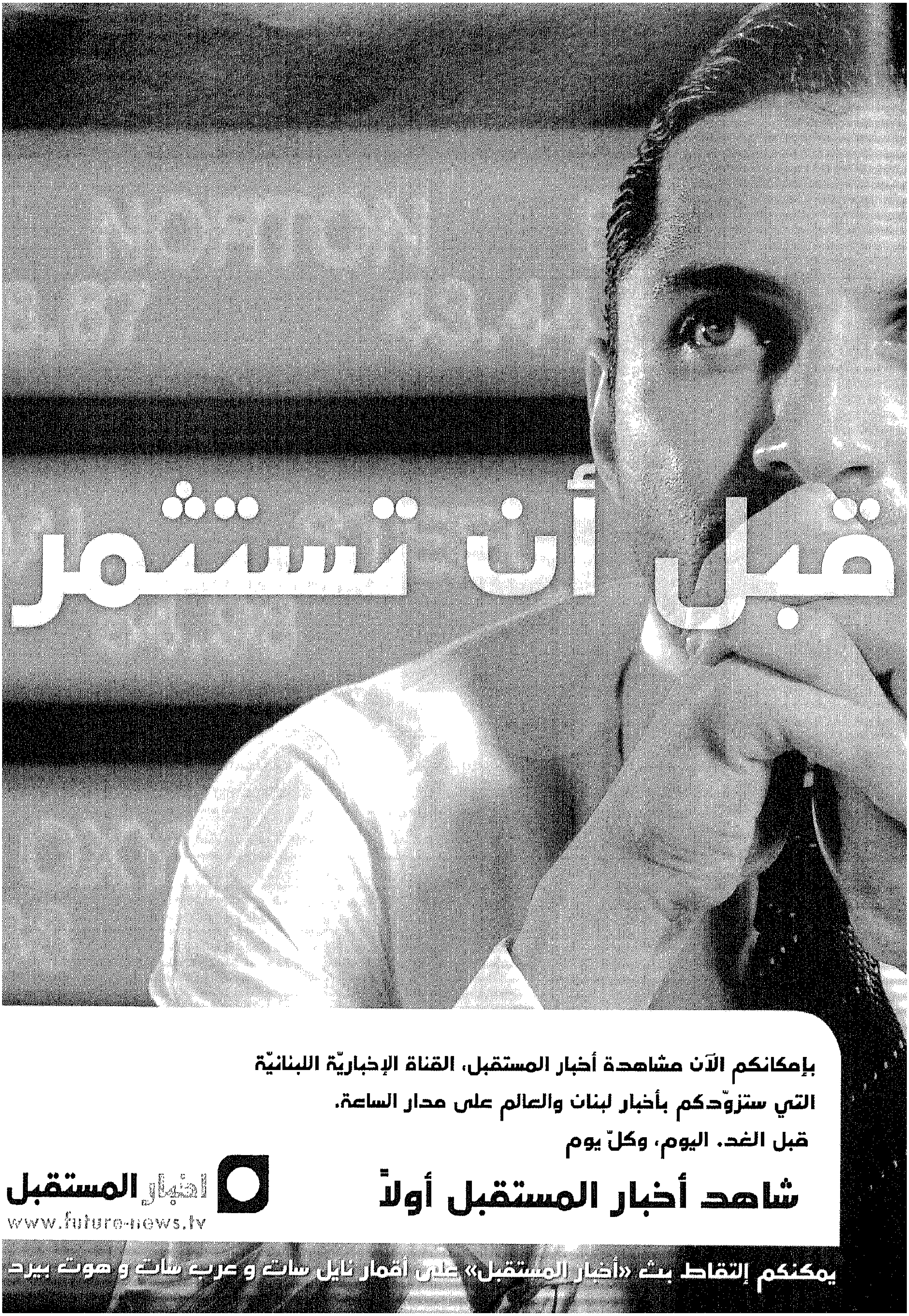
وفي لقاء مع المدير العام الإقليمي لمجموعة بي إم دبليو الشرق الاوسط **فيل هورتن** Phil Horton، أوضح أن مبيعات سيارات "بي إم دبليو" تقدر بنحو 15 ألف سيارة خلال العام 2007، بزيادة نسبتها 8,5 في المئة عن العام 2006، في حين بلغت مبيعات سيارات ميني 650 سيارة ونحو 200 سيارة رولز رويس. وقال إن منطقة الشرق الأوسط تأتي في المركز الثالث في مبيعات رولز رويس بعد الولايات المتحدة الأميركية والمملكة المتحدة. وأكد أن النمو شمل مختلف الأسواق باستثناء السوقين السعودية والإيرانية. وأضاف أن السوق الأهم لمجموعة "بي إم دبليو" هي الإمارات العربية المتحدة. وتوقع أن تنمو المبيعات بأكثر من 10 في المئة خلال العام 2008، وذلك بفضل تشكيلة السيارات الجديدة التي ستصل إلى أسواق المنطقة، خصوصاً طراز X6 الذي سيتم طرحه في الأسواق في شهر مايو المقبل، وتوقع له نجاحاً كبيراً.

ويتصدر طراز X5 بجيله الجديد مبيعات "بي إم دبليو" في المنطقة، تليه الفئة الخامسة، ثم الفئة السابعة، التي أصبح جيلها الحالي في نهاية عمره الزمني، حيث سيتم طرح الجيل الجديد في شهر ديسمبر من العام الحالي 2008.

وأكد **هورتن** على حرص مجموعة بي إم دبليو واهتمامها بالاستثمار في المستقبل، خصوصاً لجهة تلبية الطلب المتزايد والاهتمام من قبل العملاء بالسيارات الأكثر محافظة على البيئة والأكثر اقتصادية، والتي تتمتع في الوقت نفسه بالقوة والديناميكية. ويظهر هذا الاهتمام جلياً من قبل العملاء في منطقة الشرق الأوسط. ■

M3 كوبيه

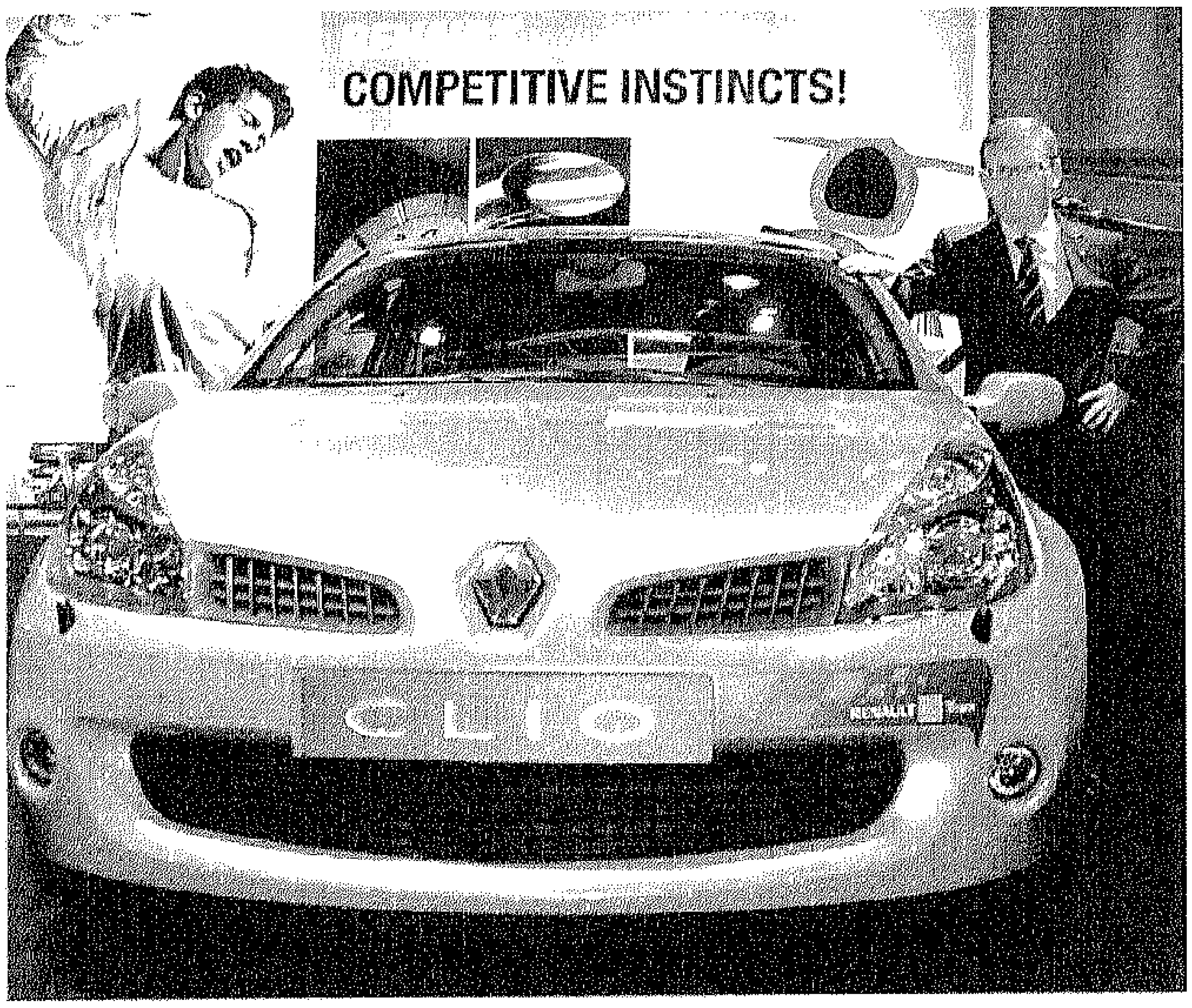
طرازا CS و X6 النموذجيان


قبل أن تستثمر
بإمكانكم الآن مشاهدة أخبار المستقبل، القناة الإخبارية اللبنانيّة
التي ستزوّدكم بأخبار لبنان والعالم على مدار الساعة.
قبل الغد. اليوم، وكلّ يوم
شاهد أخبار المستقبل أولاً
أخبار المستقبل
www.future-news.tv
يمكنكم إلتقاط بث «أخبار المستقبل» على أقمار نايل سات و عرب سات و هوت بيرد

نائب رئيس "رينو": ستراتيجية تسويق تستهدف الأسواق الناشئة

دبي – خطار زيدان

لا تزال "رينو" الفرنسية "تحبو" في أسواق الشرق الأوسط، ولا يعود السبب إلى أهلية الشركة، فهي من أكبر 10 منتجين للسيارات في العالم. كما لا يعود إلى التصاميم، وهي التي تحمل علامات ابتكار كبيرة وتحقّق نجاحات باهرة في الأسواق العالمية، بل السبب الرئيسي يكمن في عدم اهتمام الشركة بأسواق المنطقة، لانشغالها بأسواق أخرى، لاسيما الأسواق الأوروبية. إلّا أنّ هذا الواقع مرشّح للتغيّر، مع اعتماد الشركة ستراتيجيتها الجديدة، "عقد رينو 2009"، التي تستهدف بالاضافة الى الأسواق الأوروبية، الأسواق الناشئة. هذا ما يؤكده نائب الرئيس التنفيذي في شركة "رينو" باتريك بيلاتا Patrick Pelata، الذي التقته "الاقتصاد والأعمال"، خلال زيارة قام بها مؤخراً إلى دبي، وكان هذا الحوار:



باتريك بيلاتا إلى جانب سيارة "كليو" من "رينو"

■ **تواجد "رينو" في أسواق المنطقة لا يزال ضعيفاً، ما هي الأسباب، وهل لديكم رغبة في تغيير هذا الواقع؟**

□ من المؤكد أن لدينا الرغبة في التواجد بقوة في أسواق الشرق الأوسط، وتحديداً في دول الخليج العربي، وهذا جزء من الستراتيجية العامة المعلنة لشركة "رينو". والسبب بسيط، وهو أن الأسواق الناضجة لم تعد تنمو بالحجم المطلوب، فلو جمعنا أسواق أوروبا، اليابان، الولايات المتحدة الأميركية خلال السنوات الـ15 الأخيرة، لرأينا أن نسبة النمو فيها بلغت 0,7 في المئة سنوياً، وتشير التوقعات أنها لن تنمو في السنوات العشر المقبلة، في حين أن الأسواق الأخرى يبلغ نموها 6,5 في المئة سنوياً، ويتوقع أن تنمو بنسبة 7 في المئة. ويصل حجم أسواق الشرق الأوسط (مجلس التعاون الخليجي، المشرق العربي، مصر وليبيا) إلى مليون سيارة سنوياً، وإمكاناتها كبيرة. لكن لهذه الأسواق مواصفات ومقاييس يجب تحقيقها، ولقد قمنا خلال السنتين الأخيرتين بجهد كبير وحضرنا الآلية المناسبة لإعادة إحياء "رينو" في هذه الأسواق، وسيتم طرح 10 سيارات جديدة خلال السنوات الثلاث المقبلة.

■ **ما الذي منعكم حتى اليوم من التعامل بجدية مع هذه الأسواق؟**

□ السبب الرئيسي هو عدم تركيزنا على هذه الأسواق، واهتمامنا أكثر بالأسواق الأوروبية وبعض الأسواق الدولية الأخرى، مثل تركيا، الأرجنتين، والبرازيل (بنسبة نجاح أقل)، وفي السنوات الأخيرة روسيا، المغرب كولومبيا وكوريا (مع شراء "رينو" لماركة "سامسونغ"). اليوم مع برنامج "عقد رينو 2009"، قررنا أن نخرج من هذا الإطار نحو الأسواق العالمية الأخرى. ولدينا اليوم العلامة، والمنتجات المناسبة للقيام بذلك، فسيارات "رينو" تؤمن قيمة مضافة في ما يتعلق بالأمان وعناصر السلامة. و"رينو" هي الشركة الوحيدة المصنعة للسيارات في أوروبا التي لديها 8 سيارات حاصلة على تقييم خمس نجوم ضمن اختبار السلامة الأوروبي، والفائزة ببطولة العالم لسباق "الفورمولا 1" للصانعين والسائقين في العامين 2005 و2006، إضافة إلى خبرتها العريقة في السيارات الرياضية. ولدى الشركة توجه أكبر للاهتمام بشريحة الشباب الذين يبحثون عن التميز. كما أنها تلبي حاجات الشباب أصحاب الميزانية المحدودة من خلال سيارة "لوغان"، التي ستشكل قاعدة لإنتاج سيارات أخرى.

■ **ما حجم مبيعات "رينو" في أسواق الشرق الأوسط حالياً؟**

□ ستصل مبيعات رينو في العام 2007 إلى نحو 9600 سيارة، منها نحو 2500 سيارة في دول مجلس التعاون الخليجي.

■ **ألا تعتقدون أن ارتفاع أسعار اليورو، يمكن أن يشكّل عائقاً أمام انتشار "رينو" في المنطقة، وهل تقدم المصانع المنتشرة خارج أوروبا الحل؟**

□ لدينا سيارات يتم إنتاجها في مصانعنا في تركيا، وسنطلق سيارة كوليوس (Koleos) متعددة الاستخدام والمنتجة في كوريا. وفي نهاية العام 2009 سيتم افتتاح مصنع في الهند، وفي العام 2010 مصنع في طنجة (المغرب). وبذلك، سيكون لدينا مصادر عدة لتزويد المنطقة بمنتجات "رينو". فنحن نقوم باستثمارات كبيرة لناحية المنتجات ونوعيتها ومدى ملاءمتها لأسواق المنطقة.

ولدينا طموحات كبيرة ترتكز على دراسات واستثمارات سوف تؤتي ثمارها.

■ **ما هي المنتجات الجديدة التي سيتم طرحها في السنوات المقبلة؟**

□ سيتم في نهاية العام 2008 طرح سيارة كوليوس (Koleos)، متعددة الإستخدام. وخلال العام سنطرح سيارة "لوغان" بناقل حركة أوتوماتيكي، و"لوغان ستايشن"، و"كليو 3"، والفئة الرياضية منها F1 Team R27، بقوة 200 حصان وسعة 2 ليتر، إضافة إلى 6 سيارات أخرى خلال الأعوام 2009 و2010.

■ **كيف تقيّمون العلاقة بين "رينو" ووكلائها في المنطقة؟**

□ فكرنا جيداً بهذه العلاقة وكيفية تطويرها، ورأينا أن نترك الحرية والاستقلالية للوكلاء، وأن نعمل على طرح المنتجات الجيدة والمناسبة، ومراقبة الأسواق جيداً، وتقديم الدعم المطلوب في عمليات التسويق. ولتأكيد رغبتنا في النمو في دول الخليج، قامت "رينو" بالاستثمار في مركز تقني، ومركز للاتصالات في دبي. وسيتم اختبار كل سيارة من التشكيلة الجديدة في هذا المركز التقني قبل إطلاقها في دول الخليج لتناسب ظروف الاستخدام في هذه الأسواق.

■ **هل من نية للجمع بين وكلاء "رينو" و"نيسان" تحت سقف واحد في الأسواق التي لم يحصل فيها الجمع بعد؟**

□ لم يبقَ سوى أسواق السعودية، لبنان وسورية. ونحن سنقوم بهذه العملية عندما ندرك أن هناك حاجة لذلك.

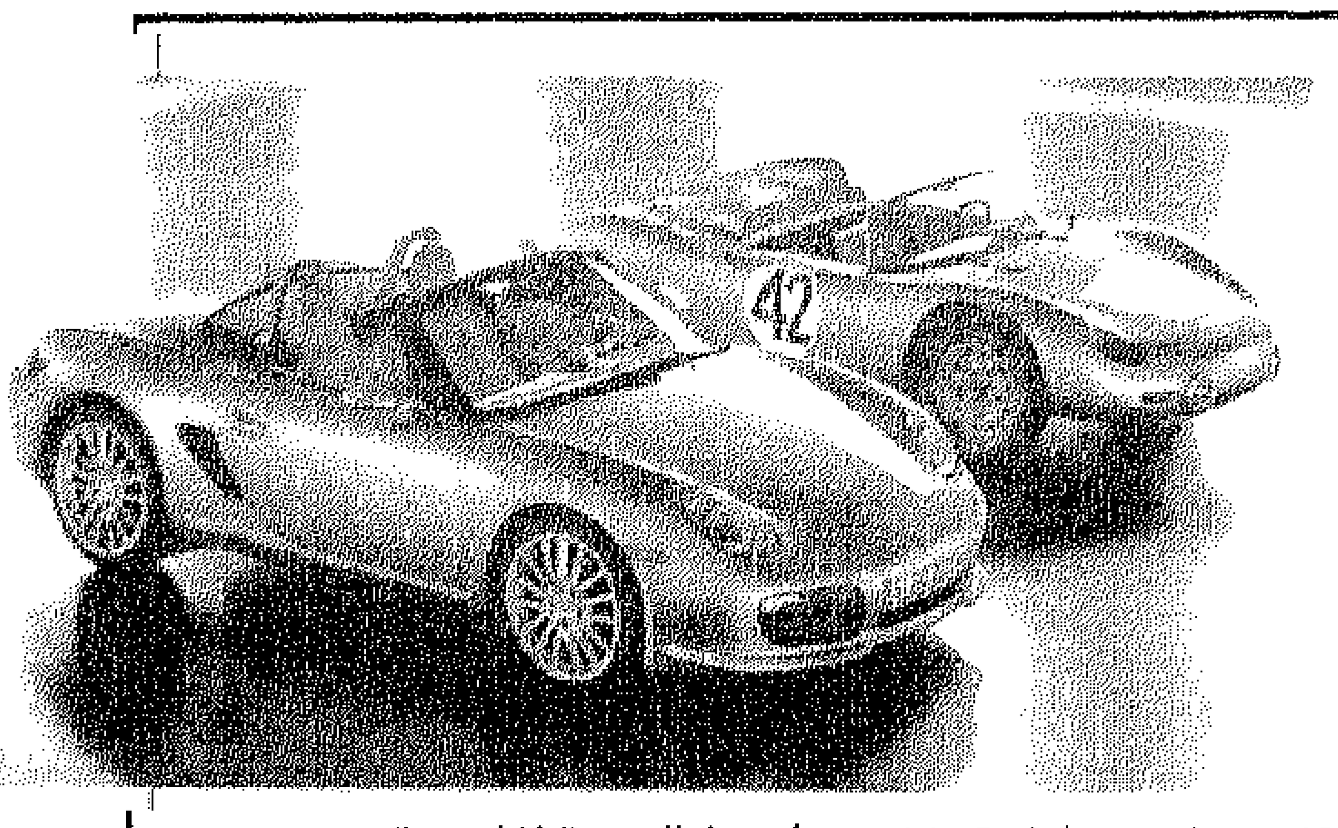
■ **يشتكي عملاء "رينو" من بعض المشاكل التقنية، خصوصاً لناحية نظام نقل الحركة الأوتوماتيكي، هل من معالجة لهذه المشكلة؟**

□ قمنا بتعديلات جوهرية وتحسينات كبيرة على نظام نقل الحركة في منتجاتنا الجديدة، وجهزنا طراز "كوليوس" الجديد بنظام نقل حركة من "نيسان"، كما تم تعزيز الاعتمادية والقوة في مختلف الفئات لتصل سيارة "رينو" إلى مستوى من الجودة لم تصل إليه من قبل.

■ **على الصعيد العالمي، ما هي توقعاتكم للمرحلة المقبلة؟**

□ بعنا في العام 2005 ما يقارب الـ 2,5 مليون سيارة. ونتوقع أن تصل مبيعات "رينو" إلى 3,3 ملايين سيارة في العام 2009. وسيحصل هذا النمو في أوروبا بنسبة قليلة، وبنسبة أكبر في روسيا، إيران، الهند وأميركا اللاتينية. وسيبدأ النمو في الشرق الأوسط، ليصبح أكثر أهمية في العام 2010 وبعده. ■

"بورشه": نمو المبيعات في الشرق الاوسط



أعلنت شركة "بورشه" للشرق الأوسط وأفريقيا عن نمو مبيعاتها في المنطقة بنسبة 20 في المئة خلال الفترة الممتدة ما بين أغسطس 2006 ولغاية نهاية يوليو 2007، حيث وصلت مبيعاتها إلى نحو 5330 سيارة مقابل 4419 سيارة في السنة الماضية. وبيع من طراز كاين Cayenne نحو 3467 سيارة مقارنة بـ3006 سيارات في السنة الماضية، بنسبة نمو 15 في المئة. وسجلت كل من طرازات بوكستر وكايمن 911 نمواً متزايداً في الطلبات، حيث بلغت المبيعات الإجمالية لطرازات بوكستر وكايمن نحو 663 سيارة، أي بزيادة نسبتها 8,6 في المئة، فيما ارتفعت مبيعات مجموعة طرازات 911 لتصل إلى نحو 1195 سيارة.

وارتفعت مبيعات طراز كايمن أس من 339 سيارة في السنة الماضية إلى نحو 416 سيارة في السنة المالية 2006/2007، بنسبة نمو تقدر بـ 23 في المئة. لكن النجاح الأكبر يتمثل بمبيعات طراز 911 توربو الأحدث الذي بيع منه نحو 397 سيارة، أي أكثر من العدد الإجمالي للسنوات الأربع الماضية، والذي بلغ نحو 386 سيارة.

وعلى الصعيد العالمي، أعلنت "بورشه" عن مبيعات قياسية جديدة بلغت نسبة زيادتها نحو 0,7 في المئة عن أرقام السنة التي سبقتها، لتصل إلى نحو 97515 سيارة. وارتفعت عائدات المجموعة بنسبة 3,4 في المئة لتصل إلى رقم قياسي جديد هو 7,37 مليارات يورو.

ويتوقع أن تطرح "بورشه" في أسواق الشرق الأوسط في شهر مارس المقبل طراز بوكستر آر أس 60 سبايدر، بنسخة محدودة، حيث سيتم تصنيع 1960 سيارة منه فقط، ليعزز مبيعات الشركة في الأسواق العالمية والإقليمية.

سوزوكي تتوقع نمواً لمبيعاتها في الشرق الأوسط بنسبة 75 في المئة

توقعت شركة "سوزوكي" نمواً بنسبة 75 في المئة في مبيعات سياراتها في منطقة الشرق الأوسط خلال العام 2007، وأشارت إلى أن الهدف هو مضاعفة أرقام مبيعاتها بمقدار ثلاثة أضعاف عن العام 2005 بحلول نهاية العام 2009. وذلك من خلال التوسع الحاصل في خط إنتاجها من السيارات متوسطة الحجم وطرحها للطراز "إكس. إل 7" الجديد كلياً.

وقد عقدت الشركة مؤخراً مؤتمراً لوكلائها المعتمدين في منطقة الشرق الأوسط في فندق شيراتون الدوحة في قطر، حيث تمت مناقشة السبل الكفيلة لتعزيز مكانة الشركة في أسواق الشرق الأوسط الرئيسية، والتركيز على تبني ستراتيجيات تسويق مبتكرة. وسلّط المؤتمر بشكل أساسي الضوء على مناقشة الستراتيجية الواجب اعتمادها لتسويق الطراز "سوزوكي إكس. آل 7" (Suzuki XL7) الرياضي، متوسط الحجم والجديد كلياً الذي تم إطلاقه مؤخراً في أسواق الشرق الأوسط.

وفي هذا السياق، قال المدير العام لقسم تسويق السيارات في منطقة آسيا والشرق الأوسط وأفريقيا في شركة "سوزوكي" كينجي سايتو: "إن سوزوكي تشهد نمواً مطرداً في مختلف أسواق الشرق الأوسط، الأمر الذي يؤكد على جودة وموثوقية السيارات التي تنتجها." وأشار إلى أن منطقة الشرق الأوسط تشهد نمواً في الطلب على السيارات متوسطة الحجم والطرازات الرياضية. وقد استجابت سوزوكي لهذا الاتجاه من خلال إطلاقها لطرازات السيارات الرياضية ومتعددة الاستخدام.

إكس. إل 7

مصر: أكاديمية لتعليم صناعة السيارات و4 معاهد إيطالية فنية

وقّعت الحكومة المصرية اتفاق تعاون مع "سيمنز" الألمانية، وآخر مع "جنرال موتورز" الأميركية لتأسيس أكاديمية لتعليم صناعة السيارات في مصر.

وقال وزير التجارة والصناعة المصري **رشيد محمد رشيد**: "إنّ هذا الاتفاق يتماشى مع فلسفة تأمين المهارات الفنّية وتحسينها بأحدث وسائل تقنيات السيارات، وهو ذو طابع ستراتيجي بحيث يؤهّل الشباب للحصول على فرص عمل بأجور مرتفعة".

وكشف رئيس مجلس الإدارة العضو المنتدب في "جنرال موتورز" **راجيف شابا** أنّ حجم الاستثمار في هذا الاتفاق يبلغ 10 ملايين جنيه مصري في مرحلته الأولى، التي تشمل تدريب 40 شخصاً على الأعمال الفنية المتعلقة بالسيارات.

الوزير رشيد محمد رشيد

وعلى صعيد آخر، اتّفقت مصر وإيطاليا على إنشاء 4 مراكز تكنولوجية جديدة بنظام معاهد التعليم الفني الإيطالي (دونبسكو)، وذلك في محافظات الجيزة وبورسعيد والإسكندرية وإحدى محافظات الصعيد. وستعمل المراكز الجديدة في تخصصات فنية متنوّعة ووفقاً للميزة النسبية لكلّ محافظة لضمان الاستفادة القصوى منها في تلك المحافظات. وسيتمّ في مرحلة مقبلة إدراج المشروع على أجندة القمّة المصرية الإيطالية التي ستُعقد في روما نهاية الشهر المقبل.

شراكة بين "اندماج" و"الجامعة البريطانية في دبي"

وقّعت "اندماج" مذكرة تفاهم مع الجامعة البريطانية في دبي توفّر الجامعة بموجبها الموارد التعليمية والتطويرية الضرورية لدعم برامج "اندماج" الرّامية إلى الارتقاء بالخدمات التعليمية المتاحة لكافة الأطفال الملتحقين بالمدارس الحكومية في دولة الإمارات. وتهدف المبادرة إلى دعم الجهود الرّامية إلى تدريب المعلّمين بالشكل الأمثل، وتقييم المدارس والارتقاء بأدائها في المناطق النائية، كما تولي أولوية خاصة للارتقاء بمعايير الدعم المقدّم للأطفال من ذوي الاحتياجات الخاصة.

من اليمين: هناء القرق، رجاء عيسى القرق، ود.عبد الله الشامسي

وقالت الرئيسة التنفيذية لـ"مؤسسة اندماج" **هناء القرق**: "تكمن رسالة "اندماج" في اعتماد أفضل الممارسات العالمية المتعلّقة بجودة التدريب والتعليم والبحوث ذات الصلة في المشروعات المختلفة التي تنفّذها".

من جانبه، قال نائب رئيس "الجامعة البريطانية في دبي" **د.عبد الله الشامسي**: "من المؤكّد أنّ هذه الشراكة ستتيح لنا فرصة مهمة لتطبيق الموارد البحثية الواسعة وأفضل الممارسات العالمية التي توفّرها "الجامعة البريطانية في دبي" بمشروعات لها فوائدها العديدة، الفورية والملموسة، على مجتمعنا".

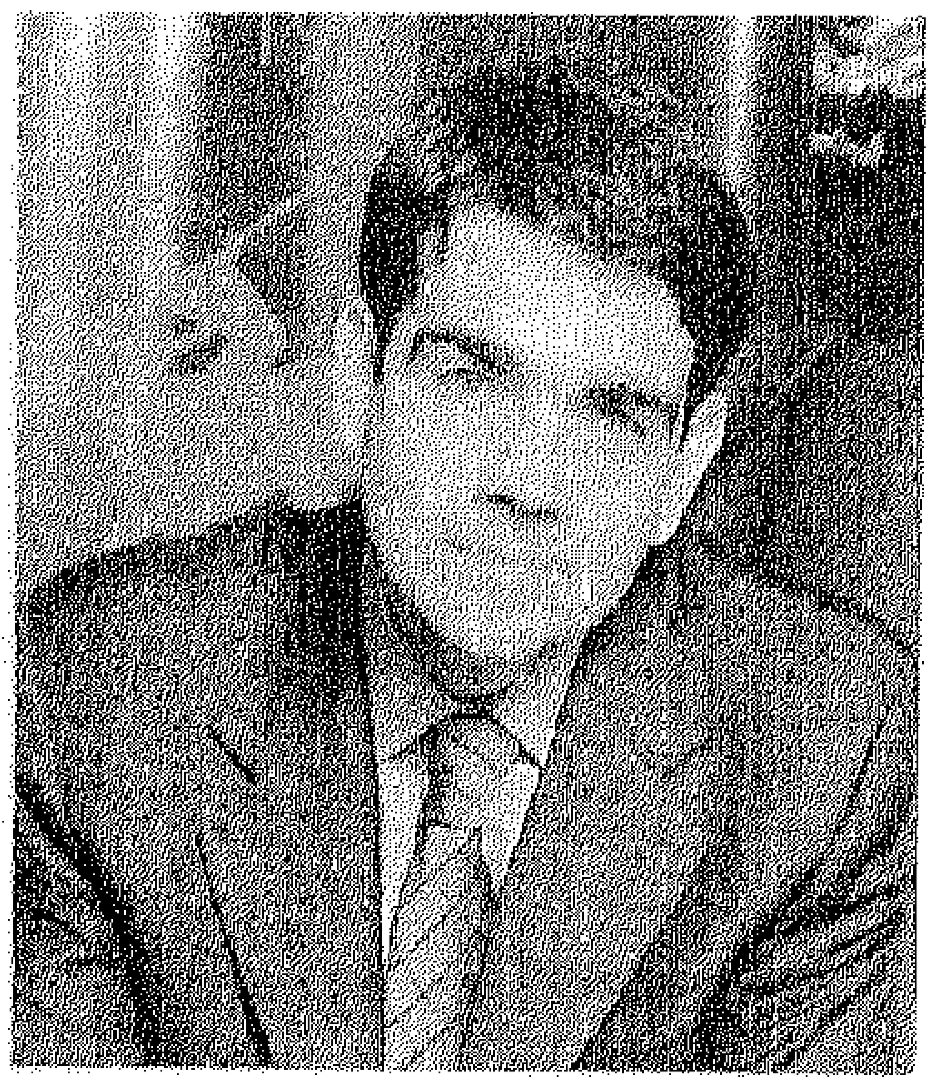
يذكر أنّ "مؤسسة اندماج" وهي مؤسسة تربوية مستقلة تدعمها وترعاها الأميرة **هيا بنت الحسين** حرم الشيخ **محمد بن راشد آل مكتوم**، نائب رئيس الدولة رئيس مجلس الوزراء حاكم دبي، وهي أُطلقت في بداية هذا العام وبدأت تنفيذ عدد من المشروعات المُدرجة ضمن ستراتيجيّتها والتي تشمل تنفيذ بُنية تحتية للأطفال من ذوي الاحتياجات الخاصة، وتشييد مركز للموارد والتطوير.

مؤتمر في قطر للعلماء العرب المغتربين

كشف نائب رئيس "مؤسسة قطر للتربية والعلوم وتنمية المجتمع" الشيخ **عبد الله آل ثاني**، خلال افتتاحه مؤتمر العلماء العرب المغتربين في قطر بمبادرة من رئيسة مجلس إدارة "مؤسسة قطر للتربية والعلوم وتنمية المجتمع" الشيخة **موزة المسند**، عن تخصيص الحكومة القطرية 8 مليارات دولار لـ"مركز السدرة الطبّي" حول صحّة النساء والتكنولوجيا الطبّية، والذي من المقرّر افتتاحه العام 2010، إلى جانب افتتاح "واحة قطر للعلوم والتكنولوجيا العام 2008".

ويهدف المؤتمر الذي حضره نحو 200 عالمة وعالم إلى بناء "شراكة" في مجال البحث العلمي بين قطر وعلماء عرب مغتربين لتحقيق التنمية المستدامة في قطر. وناقش المشاركون في جلسات مفتوحة قضايا البحث العلمي وارتباطها بالتنمية.

يشار إلى أنّ أمير قطر الشيخ **حمد بن خليفة آل ثاني** أمر بتخصيص 2,8 في المئة من إجمالي الناتج المحلي لدعم البحث العلمي في البلاد. وتمّ إنشاء صندوق قطري للبحث العلمي في مجال العلوم الطبّية والتكنولوجية، و"مركز السدرة الطبّي"، و"واحة قطر للعلوم والتكنولوجيا" إلى جانب شبكة البحوث والتكنولوجيا.


جيروم لامبرت

JAEGER - LECOULTRE
تعزز حضورها في أسواق المنطقة

تستهلّ دار JAEGER- LECOULTRE العام الجديد بخطة توسّع طموحة في المنطقة تتمثل بافتتاح صالات عرض خاصة بها. فبعد أن كان تسويق العلامة التجارية يتمّ من خلال التجّار ووكلاء البيع، تستعدّ الشركة لافتتاح 4 محلاّت جديدة في الشرق الأوسط. وفي هذا الإطار اندرجت زيارة الرئيس التنفيذي للشركة جيروم لامبرت إلى دبي.

من المقرّر أن تفتتح JAEGER- LECOULTRE الفرع الأوّل لها في "وافي مول" في دبي، وهو سيكون الأوّل للشركة في الشرق الأوسط، بعد الفرع الذي سبق أن افتتحته في اسطنبول. أما البوتيك الثاني فسيفتتح في مايو المقبل في أبوظبي، والثالث من المنتظر افتتاحه في سبتمبر في "مول الإمارات" في دبي. وبعد افتتاح هذه الفروع، تستعدّ الشركة لافتتاح البوتيك الرابع لها في بيروت. واللافت أنه على الرغم من الظروف السياسية التي يمرّ بها لبنان، يثق **لامبرت** بقوة السوق اللبنانية وقدرتها على تجاوز الظروف الحالية، ويقول: "أعمالنا تشهد المزيد من النمو في بيروت، وزبائننا اعتادوا على العيش في ظلّ هذه الأوضاع".

35 بوتيكاً جديداً

ويشير **لامبرت** إلى أنه بحلول العام المقبل سيكون للدار نحو 35 بوتيكاً جديداً، أربعة منها في المنطقة.

وحول اهتمام الشركة بسوق دبي، يشير **لامبرت** إلى أن دبي تشكّل محور الاهتمام بالنسبة لقطاع الأعمال والنقطة التي تجمع المواطنين والسياح والمقيمين من جاليات متعدّدة. ويعتبر الإمارة "الطريق الأقصر التي نستطيع من خلالها العبور إلى دول المنطقة".

ويكشف **لامبرت** أن طريقة العمل بالنسبة للعلامة اختلفت مع استعداد الشركة لافتتاح محلاّت خاصة بها، ويوضح: "في ظل نمو قطاع مراكز التسوّق فإن توزيع المحلاّت اختلف كثيراً، وبالتالي باتت قاعدة الزبائن أوسع، كما أن عقلية الزبائن تغيّرت فهم يبحثون عن العروض الأفضل بين مركز تجاري وآخر، وباتوا متطلّبين أكثر لناحية المنتجات ويرغبون برؤية الجديد منها باستمرار بما يوسّع من دائرة خياراتهم. وبالتالي، إذا لم نقم بإدارة عمليات البيع من خلال المحلاّت الخاصة بنا، فسيكون من الصعب أن نخلق البيئة التي تستجيب لمتطلّبات الزبائن".

وسجلت أعمال الدار نمواً بنسبة 50 في المئة في المنطقة العام 2007. وتستحوذ منطقة الشرق الأوسط على 5 في المئة من الحجم الإجمالي لعائدات الشركة، وتشكل مبيعاتها في دبي نسبة 2 في المئة. وتهدف الشركة إلى مضاعفة عائداتها ثلاث مرّات خلال السنوات الخمس المقبلة.

وحول ما إذا كانت الشركة ستقوم بطرح منتجات خاصة بالمنطقة العربية، يقول **لامبرت**: "إن مروحة منتجاتنا متنوّعة جداً، فهناك الساعات المعقّدة والمتميّزة وهي مرغوبة جداً في المنطقة. وكذلك الأمر بالنسبة لساعات الغطس التي أصدرناها مؤخّراً حيث نتوقّع بيع نسبة كبيرة منها، بالنظر للطلبات التي تلقيناها، وستعرض هذه الساعات حصرياً في سوق دبي لمناسبة شهر التسوّق".

وتصنّع JAEGER- LECOULTRE سنوياً نحو 50 ألف ساعة، ولديها ستة خطوط إنتاج هي: Reverso وMaster Control وMaster Compressor وAmvox وDiving وDuometre، يضاف إليها خط إنتاج لساعات المجوهرات والساعات معقّدة التركيب أو ما يُعرف بـ Grand Complications.

ساعة الغطس من Jaeger Lecoultre

مشروع في دبي

وكانت الشركة أعادت في العام 2006 إطلاق المنتج الأكثر شعبية في جعبتها وهي ساعة Reverso، وحملت النسخة الجديدة اسم "سكوادرا"، التي ارتبطت برياضة البولو وحقّقت نجاحاً لافتاً. ويشير **لامبرت** إلى أن الشركة تعمل على مشروع في دبي في إطار لعبة البولو، بعد البطولة العالمية التي تعقد سنوياً في الأرجنتين.

وإذ ينفي **لامبرت** لجوء الشركة إلى رفع الأسعار، نتيجة تراجع سعر صرف الدولار، يعتبر أن دبي هي "من بين الأماكن التي تعتبر أسعار الساعات فيها الأقل ثمناً في العالم، وبالتالي هي المكان الأفضل بنظر السيّاح لشراء الساعات. وهذا من شأنه أن يرفع حجم أعمالنا في دبي، ما يمكّننا من امتصاص أية آثار سلبية لتراجع سعر صرف الدولار".

وستحتفل الدار العام المقبل بعيدها الـ175، وللمناسبة، يقول **لامبرت**: إن "التاريخ الطويل لـ JAEGER- LECOULTRE كان غنياً جداً في الإنتاج والتطوير والإبداع، حيث استطاعت خلال هذه السنوات ابتكار أكثر من ألف حركة. وتقوم حالياً بتوسعة المصنع لديها من 16 ألف متر مربّع إلى 25 ألفاً. ويؤكد أن الشركة ستستمّر في البناء على ما أنجزته حتى الآن، ويقول: "نحن مؤمنون بقدرتنا على أن نكون العلامة التجارية الأكثر ابتكاراً في هذه الصناعة، وسنوظف خبراتنا لترويج العلامة التجارية الأكثر إبداعاً في ساعات النخبة". ■

IWC تطرح Top Gun في الشرق الأوسط

أعلنت IWC SCHAFFHAUSEN عن إطلاق إصدار Top Gun **كرونوغراف** المزدوج الحصري، ذي الإصدار المحدود، في منطقة الشرق الأوسط.

ويمتاز الإصدار بعلبته المصنوعة من أكسيد الزركونيوم المقاوم للخدش بقطر 44 مللم، وهي تعمل بحركة أوتوماتيكية 79230، مع طاقة تخزين للوقت لمدة 44 ساعة.

صُمم ميناء الساعة الجديدة باللون الأسود، تزيّنه أرقام ومؤشرات مضيئة للساعات تتيح قراءة أكثر وضوحاً للوقت. ويعزز عرض التواريخ الثلاثة في نافذة عند الساعة الثالثة ميزة هذه الساعة الفريدة.

من جهة أخرى، افتتحت الدار فرعاً جديداً لها في دبي استجابة لنمو قطاع السلع الفاخرة في دول الخليج. وأشارت إلى أن قيمة صادرات الساعات السويسرية في الإمارات وصلت إلى نحو 131 مليون درهم حتى سبتمبر من العام 2007، أي بزيادة 61 في المئة عن الفترة نفسها من العام الماضي.

ويقول المدير الإقليمي في IWC **جيانفرانكو داتيس**: "إن الفرع الجديد يتماشى مع خطة الشركة التوسّعية في المنطقة." مشيراً إلى نجاح فرع دبي والفرع الجديد في اسطنبول وغيرهما من دول الشرق الأوسط. مضيفاً: "يعكس الفرع الجديد معدل الطلب المتزايد على الساعات الخاصة من IWC الفاخرة في المنطقة".

جديد ZENITH تصميمان من Academy

أضافت دار ZENITH هذا العام ساعتين جديدتين إلى مجموعة Academy، هما: Tourbillon El Primero وTourbillon El Primero Perpetual Calendar.

تحتضن علبة الساعة الدائرية بقطر 40 ملم حركة التوربيون كاليبر 4041 الجديد بمعدل 36 ألف هزة ترددية لتأمين أعلى مستويات الدقة.

تنفرد ساعة El Primero بالتصميم غير المتناسق لأرقامها. نحت كل رقم على حدة بالذهب الصلب ويؤدي الرقم الروماني XI الكبير دور قفص التوربيون. ميناء الساعة مزخرف وهو من الذهب الزهري عيار 18 قيراطاً.

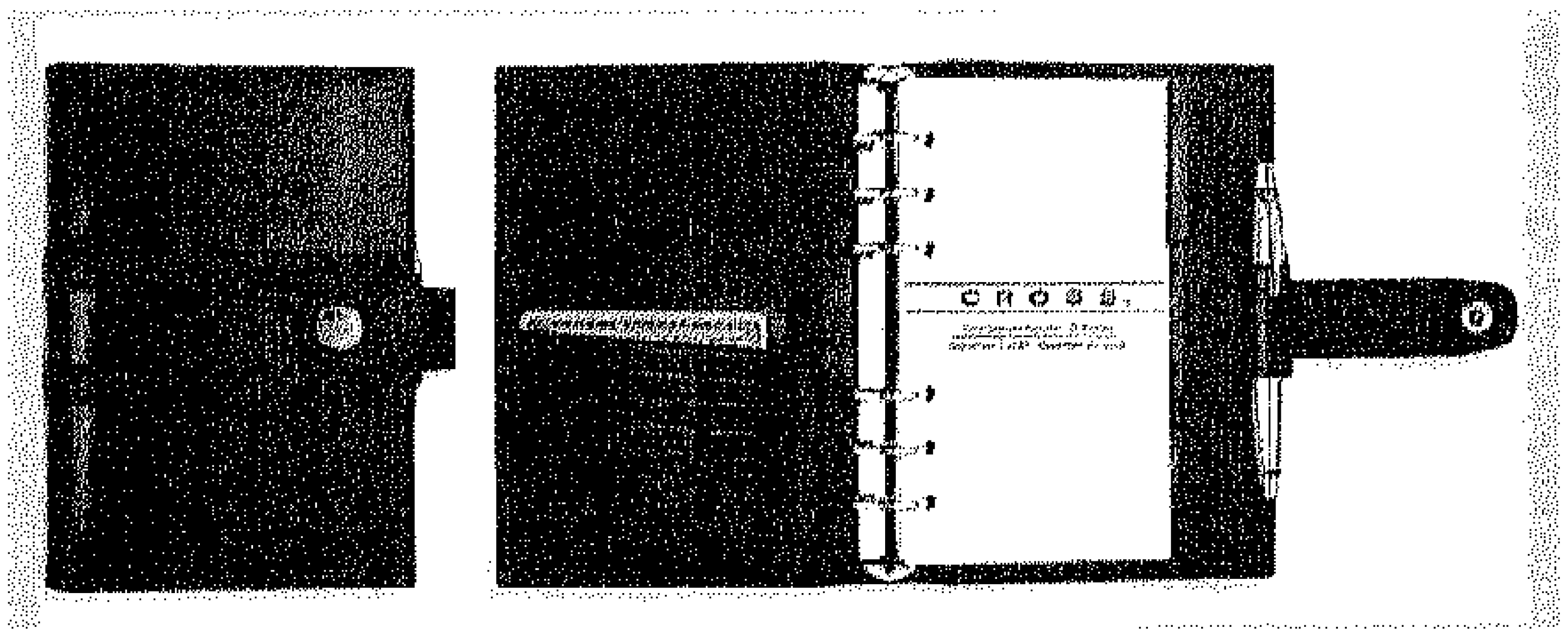
جمعت ساعة El Primero Perpetual Calendar بين التوربيون والروزنامة الدائمة وركونوغراف El Primero، وتحتضن علبتها المشغولة بالذهب الزهري بقطر 45 ملم كاليبر El Primero 4033 الجديد، إضافة إلى 492 قطعة و35 حجر ياقوت.

يحمل ميناؤها نوعين من الزخرفة، متموجة على الموانئ الثلاثة للروزنامة الدائمة وزخرفة محببة على الموانئ الأخرى مع ما لا يقل عن 8 عقارب. وأمّا سوارها فهو من جلد التمساح الأسود مع قفل ثلاثي الطي من الذهب الزهري زنة 24 غراماً.

مجموعة جلدية وأقلام من "Cross"

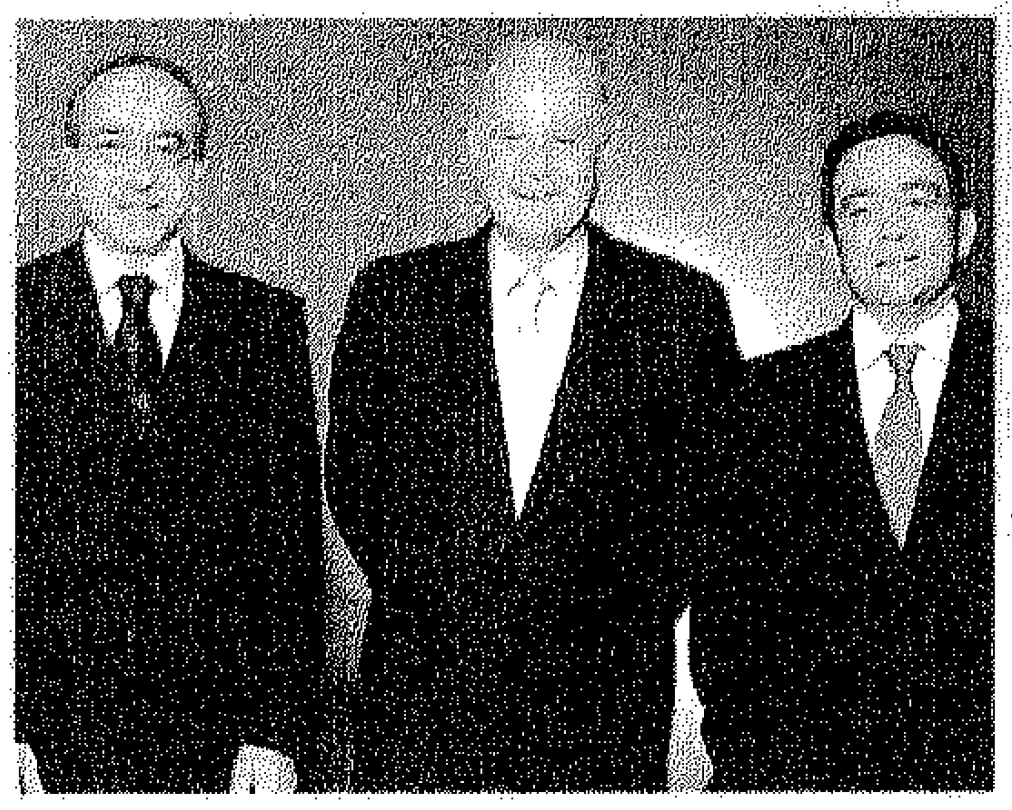
طرحت شركة "كروس" (Cross) المجموعة الجلدية 1846 الجديدة نسبةً إلى العام الذي شهد تأسيس شركة "أي تي كروس" (AT Cross)، وهي تتّسم بالألوان الخريفيّة الغنيّة والمصنوعة من الجلد الناعم المطبّع والمشغول باليد.

وتشمل المجموعة محفظات الأوراق، وحاملات للأقلام، ومدّونات شخصية، ومحفظات لجواز السفر، ومذكّرات صغيرة، ومحفظات متنوّعة للبطاقات والمال مزوّدة بمشبك، ودفتر للشيكات، وعلاّقات للمفاتيح.



كما تقدّم "كروس" مجموعة "سينتشوري تو ستارلايت" Century II Starlight الجديدة من الأقلام المعدنية البرّاقة والتي تتميّز برسم فضيّ ناعم على خلفية باللّون الأزرق اللؤلؤي الداكن، أو الأزرق السّماوي، أو الرمادي الفاتح.

عزّام وريشا مديران تنفيذيان لمجموعة "إمبكت بي بي دي أو"



خوري يتوسط عزّام (إلى اليسار) وريشا

أعلنت وكالة "إمبكت بي بي دي أو" للدعاية والإعلان عن تعيين كل من **داني ريشا** من بيروت و**بيار عزّام** من دبي مديرين تنفيذيين لشبكتها، بالتزامن مع دخول الوكالة أسواق جديدة وافتتاحها مكتب جديد في الجزائر.

وقال رئيس مجلس الإدارة والمدير التنفيذي لمجموعة "إمبكت بي بي دي أو" **ألن خوري**: "شهدت منطقتنا خلال العامين الماضيين نمواً كبيراً وملحوظاً أثر إيجابياً على المجال الإعلامي".

في الوقت ذاته واصلت مجموعة "إمبكت بي بي دي أو" توسّعها الجغرافي وزادت خدماتها لتقدم خدمات تسويقية شاملة ومتكاملة لعملائها الحاليين والجدد، وتتطلب هذه المرحلة التنموية التوسعيّة قيادة جديرة لدعم وتقوية نظمنا الإدارية وقيادة المجموعة إلى المزيد من النجاح والتقدم".

يذكر أن كلاً من عزّام وريشا يتمتّعان بمسيرة مهنية طويلة تزيد على 20 عاماً مع "إمبكت بي بي دي أو".

"دقيقة مسؤولية" دور الإعلان في التنمية والمسؤولية الإعلامية

بدأت محطة "أورونيوز" بث برنامج "دقيقة مسؤولية" One minute of Responsibility الذي يلقي الضوء على قضايا غير تجارية واجتماعية وبيئية. ويتضمن هذا البرنامج الذي سيتم بثه مرات عدة يومياً، 25 حملة هي جزء من معرض ACT Responsible (Advertising Community Together) الذي يجول العالم في 2007/2008.

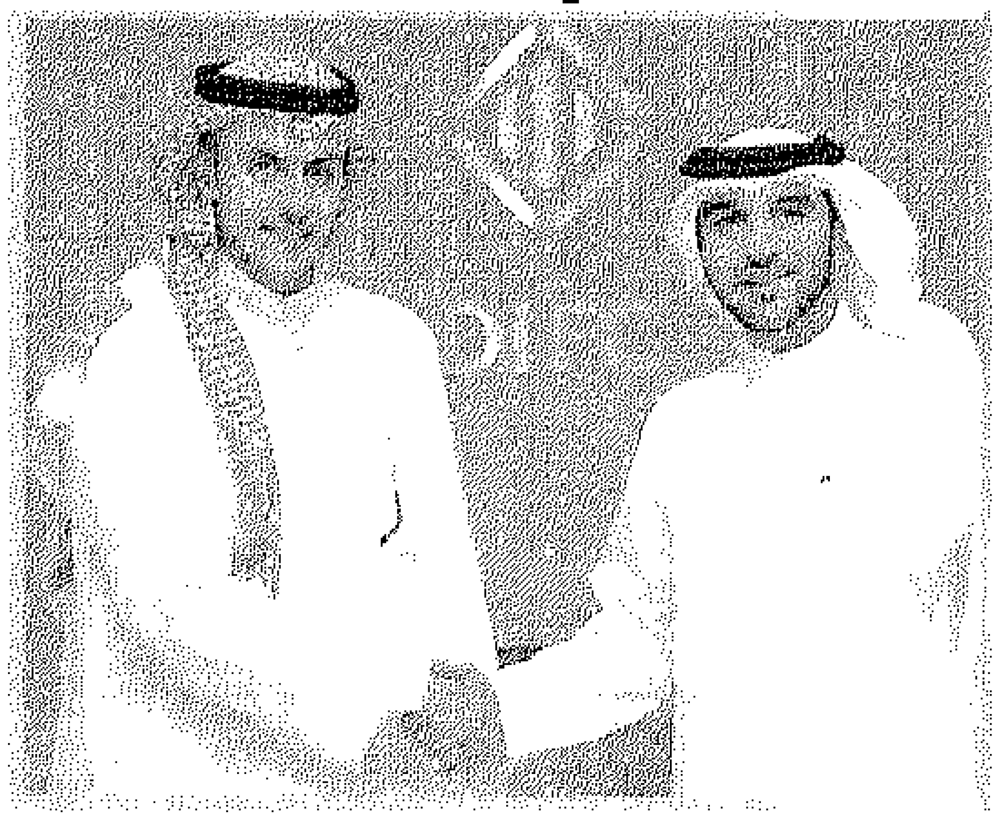
نظم البرنامج ACT Responsible كمبادرة من AdForum. وعن مسؤولية الشركات الاجتماعية، يقول قائد حلم AdForum وصاحب مبادرة ACT ونائب رئيس الجمعية الدولية للإعلان **إيرفيه دو كليرك**: "هدفنا هو توحيد، وإلهام وترويج العمل العظيم في الإعلان والإعلام لخدمة المسؤولية الاجتماعية، والتنمية المستدامة وإظهار دور الإعلان في زيادة الوعي بظل المسائل العصيبة الراهنة في العالم".

وقال رئيس مجلس إدارة والرئيس الدولي في الجمعية الدولية للإعلان الداعمة لهذا البرنامج **جوزف غصوب**: "منذ البداية اهتمت الجمعية الدولية للإعلان بالمسؤولية الاجتماعية. وإنه من الطبيعي أن ندعم هذه المبادرة مع ACT و"أورونيوز"".

وبدوره، قال مدير عام المبيعات في محطة "أورونيوز" **أوليفييه دو مونشونو**: "إننا فخورون جداً بعرض برنامج مماثل إذ أنه يعكس قدرة صناعة الإعلان العالمية لتحفيز التنمية والمسؤولية الإعلامية".

بوليفارد "فيلا مودا" في دبي

أعلنت "فيلا مودا" عن تعاونها مع "مركز دبي المالي العالمي" لإنشاء بوليفارد يجمع بين المتاجر الراقية والفنون والمطاعم الفاخرة، على أن يتم افتتاحه في "مركز دبي المالي العالمي" في مارس 2008.



من اليسار: الشيخ ماجد الصباح وعبدالله بن صغاط

ويعتمد مشروع "فيلا مودا" التطويري على مفهوم "الصندوق الزجاجي" الذي تختص به "فيلا مودا" في الكويت، حيث سيتم تقسيم البوليفارد إلى "أركان زجاجية" تمنح الزوّار تجربة تسوّق جديدة.

وقد تأسست "فيلا مودا" في العام 1992 في الكويت، وتهدف إلى الجمع بين عناصر تجارة الأزياء في الغرب وإضافة اللمسة الخليجية إليها.

"جوتن" تفتتح "مركز الإبداع" الثالث في الشرق الأوسط

محمد علي عيد المري (اليسار) وإيريك آيبرغ

افتتحت "جوتن" (Jotun)، لإنتاج وتوريد الطلاء ودهانات الحماية ومساحيق الحماية الخارجية، مركزها الثالث للإبداع في دبي بالتعاون مع "مجموعة محمد علي عيد"، شريكها الستراتيجي في الإمارات. وحضر الافتتاح رئيس شركة "جوتن" **أود غليدتش**، والرئيس والمدير التنفيذي في شركة "جوتن النرويج" **مورتن فون**، ومدير عام شركة "جوتن الإمارات" **إيريك آيبرغ**، إضافة إلى الأعضاء الرئيسيين في إدارة شركة "جوتن".

ويعد المركز الجو قال **آيبرغ**: "تعتبر عملية إنشاء 100 مركز للإبداع في منطقة الشرق الأوسط تطوّراً آخر نقوم به ونهدف من خلاله إلى تلبية احتياجات عملائنا".

وقال مدير عام "مجموعة محمد علي عيد" **محمد علي عيد المري**: "يصادف تدشين "مركز الإبداع" الثالث مع مرور 30 عاماً على تعاوننا مع "جوتن"".

فرع جديد وتعيينات في CNN في الإمارات

أعلن نائب الرئيس التنفيذي والمدير العام لـ "CNN إنترناشيونال" **توني مادوكس** عن خطط جديدة لتوسيع عمليات جمع الأخبار في الإمارات، والتي شملت تعيين **ويلف دينيك** مراسلاً عالمياً جديداً، و**سامسون ديستا** رئيساً لمكتب دبي، وافتتاح مكتب في العاصمة أبوظبي يحتوي على جميع تجهيزات البث والإنتاج.

وقال **مادوكس** عن هذه التغيّرات: "إنها خطوة نحو الأمام بالنسبة لـ CNN، في وقت نعمل على زيادة قدراتنا على جمع الأخبار من أنحاء مختلفة من العالم".

"فضلاً عن أنّ الإمارات العربية المتحدة تعتبر الموقع المثالي لعمليات من هذا النوع سواء على المستوى التحريري أو اللوجيستي".

"ميماك أوجيلفي" في الجزائر

من الاحتفال

افتتحت شركة "ميماك أوجيلفي" مكتباً لها في الجزائر، وهو الثاني في شمال أفريقيا بعد تونس. حضر حفل الافتتاح المدير التنفيذي رئيس "ميماك أوجيلفي" **إدمون مطران** إلى جانب مدراء تنفيذيين وعملاء للمجموعة.

وأكّد **مطران** أن مكتب تونس سيكون بمثابة المركز الرئيسي في المنطقة، مشيراً إلى التوسّع لاحقاً في ليبيا والمغرب خلال العام 2008.

وأضاف **مطران**: "نرى إمكانيات هائلة في هذه المنطقة وحاجة ماسة إلى تواجدنا فيها ليس فقط استجابة إلى نمو صناعة الإعلان والاتصالات الذي تضاعف خلال السنوات الأربع الأخيرة، إنما أيضاً لخدمة عملائنا في الأسواق النامية في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا".

وأوضحت مديرة مكتب تونس **سيرين شريف معارف** أنّ الشركة أسست قاعدة متينة في تونس والجزائر، استطاعت من خلالها تقديم كافة الخدمات التي تقدمها "ميماك أوجيلفي".

"السعودية للخرسانة الجاهزة" ترعى ورشة لمنع تدهور الخرسانة

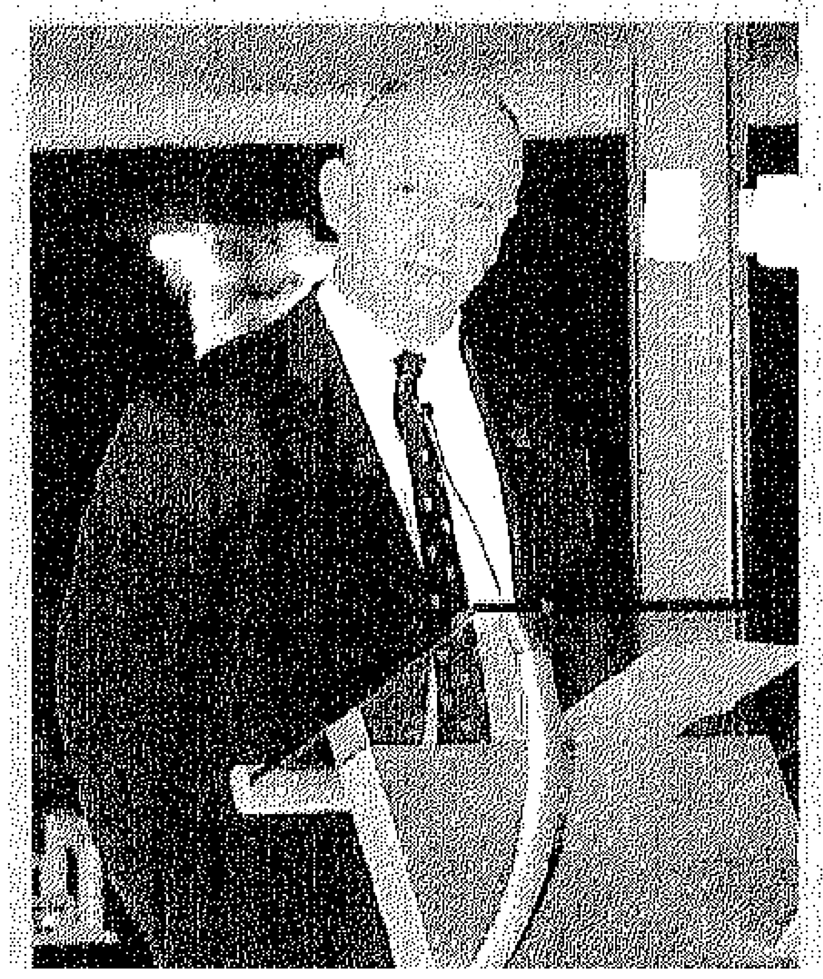
ويلفريد كريج

رعت شركة "السعودية للخرسانة الجاهزة" ثاني ورشة عمل، ضمن سلسلة ورش تتناول موضوع "حماية الخرسانة من التدهور" التي نظّمها مركز البحوث في جامعة الملك فهد للبترول والمعادن وافتتحها مدير الجامعة معالي **د. خالد السلطان**.

وقال المدير التقني في شركة "السعودية للخرسانة الجاهزة" **ويلفريد كريج**: "استحقت الخرسانة الذاتية الرص أن توصف بأنها أهم تطوّر ثوري في تقنية الخرسانة منذ عقود. وتمثل هذه التقنية أهمية خاصة بالنسبة لدول مجلس التعاون الخليجي التي ما زالت طفرة البناء مستمرة فيها".

وقال مدير التسويق والتطوير في الشركة **فادي مجاهد**: "تعد "السعودية للخرسانة الجاهزة" إحدى الشركات السعودية القليلة التي تستمر في الاستثمار والتطوير والأبحاث المتعلقة بمنتجات جديدة التي تغيّر وتؤثر على السوق بأكملها".

"هايدر كونسلتنج" تحتفل بمرور 150 عاماً على تأسيسها



رود ستيوارت

احتفلت "هايدر كونسلتنج"، شركة التخطيط والتصميم والاستشارات البيئية والإدارية والهندسية، بالذكرى السنوية الـ 150 على تأسيسها و45 عاماً على تواجدها في منطقة الخليج، بإقامة مأدبة عشاء في فندق "شانغريلا" في أبوظبي بحضور عدد من عملائها الدوليين والإقليميين.

المدير العام الإقليمي لشركة "هايدر كونسلتنج ميدل إيست ليمتد" **رود ستيوارت** شدد على الالتزام بالعمل على تطبيق مبادئ التنمية المستدامة في مشاريع الشركة في دولة الإمارات العربية المتحدة وتحديداً في العاصمة أبو ظبي.

وقال مدير الشركة في أبو ظبي **كريس فينيمور**: "إنّ "هايدر كونسلتنج" تشارك حالياً في عدد من اكبر المشاريع التي تشكل أهم معالم أبو ظبي الجديدة. ويضم فريق عمل "هايدر كونسلتنج ميدل إيست" في المنطقة أكثر من ألف موظف، منهم 450 في أبو ظبي. كما تستفيد الشركة من الدعم المتخصص الذي تقدمه المكاتب الإقليمية والعالمية للمجموعة".

عثمان جناحي

عيّنته شركة "مارينا درة البحرين للتطوير العقاري" مديراً تنفيذياً للاستثمار في الشركة.

ويتمتّع جناحي بخبرة تزيد على 15 عاماً في مجال الاستثمار والخدمات المصرفيّة للشركات.

وقبل انضمامه إلى الشركة، شغل مناصب مهمة عدّة في عدد من المؤسسات الكبرى، كان آخرها المدير التنفيذي للشؤون المالية في شركة "أحمد أبو بكر جناحي"؛ كما عمل في وقت سابق في "مصرف البحرين الشامل" و"بنك البحرين والكويت" و"بنك البحرين الوطني".

باتريك ساتاميان

عيّنته شركة "كرافت للأغذية" في منصب نائب الرئيس والمدير الإقليمي لمنطقة الشرق الأوسط وأفريقيا، بعد أن عمل كعضو منتدب للشركة في دول مجلس التعاون الخليجي منذ العام 2004.

وقبل انضمامه إلى الشركة، شغل ساتاميان مناصب عالية في شركات كبيرة مثل: "RJR Nabisco International" و"Japan Tobacco International" في مناطق آسيا وأوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا.

كيث بيرد

تمّ تعيينه من قبل شركة "سونيك وول" نائباً للرئيس لمنطقة الشرق الأوسط، أوروبا وأفريقيا، حيث سيتولّى مسؤولية إدارة المبيعات في هذه المناطق، إلى جانب الإشراف على التسويق والعمليات.

وشغل بيرد مناصب عدّة في الشركة كان آخرها مديراً إدارياً لأوروبا، حيث لعب دوراً محورياً في صياغة ستراتيجيتها لأوروبا.

ساري ماهر عنبتاوي

تمّ تعيينه من قبل "أبراج كابيتال" في منصب المدير التنفيذي المسؤول عن إدارة التغطية في الشركة.

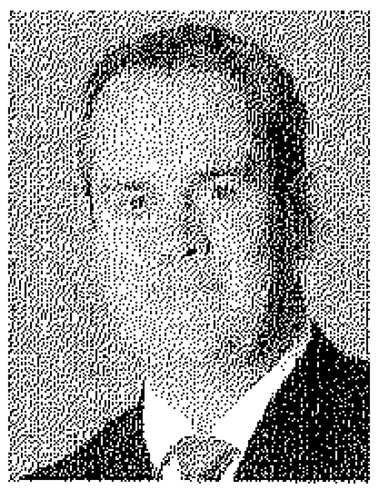
ويتمتّع عنبتاوي بخبرة عملية تتجاوز الـ20 عاماً في القطاع المصرفي العالمي، وقد شغل العديد من المراكز التنفيذية في شركات مرموقة من ضمنها: "دريكسيل بورنهام لامبرت"، "سميث بارين" و"مورغان ستانلي"، كما أنّه يتمتّع بخبرة تمتدّ لـ10 أعوام في قطاع استثمارات الملكية الخاصة.

مايكل جارين

عيّنته شركة "أبو ظبي للإعلام" عضواً في اللجنة التنفيذية للشركة. وعمل جارين في مجال الإعلام لأكثر من 40 عاماً شغل خلالها العديد من المناصب، ومن بينها منصب الرئيس التنفيذي لشركة "أوروبا الوسطى للمشاريع الإعلاميّة"، كما شغل عضوية مجالس إدارة العديد من الشركات الرائدة في مجال الإعلام.

نايل كوبرن وجاي نوبل

نايل كوبرن



جاي نوبل

عيّن "بنك الخليجي" نايل كوبرن مسؤولاً تنفيذياً للشؤون القانونية والمتابعة في البنك، وجاي نوبل مسؤولاً تنفيذياً لقسم الخدمات المصرفية فيه.

سيقود كوبرن متابعة العمليات القانونية للشركات لدى "الخليجي" لضمان تقديم وتنفيذ أفضل الممارسات الدولية. وقبل انضمامه إلى البنك، كان يعمل مديراً تنفيذياً لـ"هيئة دبي للخدمات المالية".

وأمّا نوبل فيتمتّع بخبرة تبلغ 21 عاماً في قطاع الخدمات البنكية، ومن المناصب التي شغلها رئيس قسم العمليات والمخاطر لدى "مجموعة لويدز تي. أس. بي"، كما أنّه يمتلك خبرة عملية كبيرة في تطبيق عمليات "Lean Six Sigma".

يعقوب عبد الله

عيّنه "بنك البحرين للتنمية" مديراً لإدارة العمليات والشؤون الإدارية فيه.

ويمتلك عبد الله خبرة تصل إلى 24 عاماً في مجال الشؤون الإداريّة والعمليات، إضافة إلى إدارة الفروع في "بنك البحرين الوطني".

مانفريد أورسبرانغر

عيّنته "استثمار العالمية" في منصب المدير التنفيذي لمشروعها الجديد "كيو إي 2".

ويتمتّع أورسبرانغر بخبرة تقارب الـ30 عاماً في مجالي الرحلات البحرية والضيافة، تولّى خلالها مناصب مرموقة في العديد من الشركات.

أرشاد شيخ ومحمد حمدان

أرشاد شيخ

محمد حمدان

عيّنت شركة "تريند مايكرو" أرشاد شيخ في منصب مدير حسابات قنوات المبيعات في السعودية، ومحمد حمدان في منصب مهندس المبيعات فيها.

ويملك شيخ خبرة واسعة في مجال قنوات المبيعات والتوزيع اكتسبها من خلال عمله مع شركتي "مايند وير" و"ناشيونال تكنولوجي كومباني" وعدد من الشركات المرموقة.

وقد انضمّ إلى الشركة بعد أن كان يشغل منصب المدير التنفيذي في شركة "فيجن هورايزونز".

وأمّا حمدان فهو من المختصين المعروفين في مجال الحلول البرمجيّة الأمنية، حيث قاد عدداً من مبادرات تقنية المعلومات في عدد من الشركات المعروفة مثل: "آركسايت"، "آر إس أيه سيكيوريتي" و"سيسكو سيستمز".

وقبل انضمامه إلى الشركة، كان يعمل في "ناشيونال تكنولوجي كومباني".

Offices and Representatives

Al-Iktissad Wal-Aamal Offices

LEBANON (head office)

Minkara Center, Mme Curie St.
P.O.BOX: 113/6194 BEIRUT
TEL: + 961 1 780200 - 353577
FAX: + 961 1 780206 - 354952
E-mail: iktissad@iktissad.com

SAUDI ARABIA

RIYADH
P.O.BOX: 5157 RIYADH 11422
Al Olaya str., Al Nemr Center (B),
3rd Flr., Office # 302
TEL: + 966 1 293 2769
FAX: + 966 1 293 1837

JEDDAH
Adham Trade Center, Al Madinah Rd
1st Flr, Office # 105
TEL & FAX: + 966 2 651 9465
+ 966 2 614 1855

U.A.E. (Regional office)

P.O.BOX: 55034 DEIRA - DUBAI
TEL: + 971 4 294 1441
FAX: + 971 4 294 1035
E-MAIL: iktissad@iktissad.com

KUWAIT

P.O.BOX: 22955
SAFAT 13090 KUWAIT
TEL: + 965 2409552
MOBILE: + 965 7835590
FAX: + 965 2409553

QATAR

office # 16 ,Bin Towar center,
TV roundabout, Doha, Qatar
P.O.BOX: 747 Doha-Qatar
TEL: + 974 4877442
FAX: + 974 4873196
Mobile: + 9745112279
E-MAIL: raed.chehaib@iktissad.com

TURKEY

I. E. MURAT EFE
EMLAK BANKASI BLOKLARI C-4
NO. 15 34330 1. LEVENT - ISTANBUL
TURKEY
TEL: + 90 212 281 31 69
FAX: + 90 212 281 31 66
E-MAIL: turkey@iktissad.com

International Media Representatives

FRANCE

MRS. VICTORIA TOWNSEND
85 AVE. CHARLES DE GAULLE
92200 NEUILLY SUR SEINE
FRANCE
TEL: + 33 1 40883574
FAX: + 33 1 40883574
Email: vt22@wanadoo.fr

JAPAN

SHINANO INT'L
AKASAKA KYOWA BLDG
1-16-14 AKASAKA
MINATO - KU, TOKYO 107
JAPAN
TEL: + 813 35846420
FAX: + 813 35055628

MALAYSIA

Shallie Cheng
Publicitas International Sdn Bhd
S105, 2nd Floor, Centrepoint,
Lebuh Bandar Utama, Bandar Utama,
47800 Petaling Jaya, Selangor,
Malaysia.
Mobile Phone: + 6012 287 3092
TEL: + 603 7729 6923
FAX: + 603 7729 7115
Email: scheng@publicitas.com

RUSSIAN FEDERATION & CIS

LAGUK CO.
KRASNOKHOLMSKAYA NABEREZHNAJA
DOM 11/15, APP. 132
109172 MOSCOW,
RUSSIAN FEDERATION
TEL: + 7 495 911 2762, 912 1346
FAX: + 7 495 912 1260, 261 1367

SOUTH KOREA

BISCOMRM 521, MIDOPA BLDG.
145, DANGJU-DONG
CHONGNO-GU, SEOUL 110-071
KOREA
1916 SEOUL, 110-619 KOREA
TEL: + 82-2 739 7841
FAX: + 82-2 732 3662

SWITZERLAND

LEADERMEDIA S.A.
CASE POSTALE 166,
ROUTE D'ORON 2
CH-1010 - LAUSANNE 10,
SUISSE
TEL: + 21 654 40 00
FAX: + 21 654 40 04

UNITED KINGDOM

TONY BEESTON
POWERS INTERNATIONAL LTD
GORDON HOUSE
GREENCOAT PLACE
LONDON SW1P 1PH
TEL: + 44 207 592 8325
FAX: + 44 207 592 8326
E-MAIL: tbeeston@publicitas.com

U.S.A, CANADA, PUERTO RICO

AD/MARKET INTERNATIONAL
136 EAST 36TH ST.
NEW YORK, NY 10016
TEL: + 1 212 213 8408
FAX: + 1 212 779 9651
E-MAIL: info@admarketintl.com
WEBSITE: admarketintl.com

THE MARCOM BUILDING
105 WOODROW AVE.
SOUTHPORT, CT 06490
TEL: + 1 203 319 1000
FAX: + 1 203 319 1004

Advertisers' Index

- ABU DHABI ECONOMIC FORUM 97
- ACER 85
- AL BUSTAN RESIDENCE 119
- ALGERIA ECONOMIC FORUM 95
- ARAB FINANCIAL SERVICES .... 52 - 53
- ARAMEX 139
- BANQUE AUDI 48
- BLOM BANK 9
- CALVIN KLEIN 5
- CHANEL WATCHES 7
- DUBAI FIRST 13
- DUBAI PEARL 75
- EFG HERMES 19
- FIDELITY 129
- FOUR SEASONS HOTELS 17
- FUTURE NEWS .... "137, 145"
- HSBC 69
- INTERCONTINENTAL HOTELS 65
- INTERNATIONAL PROPERTY SHOW 109
- INVESTMENT DAR .... 80 - 81
- JAFZA 45
- JAQUET DROZ 21
- JORDAN ECONOMIC FORUM 105
- MEA 143
- MEDGULF 125
- MENA CAPITAL 113
- NESMA 71
- NISSAN INFINITY .... 36 - 37
- OLYMPIC GROUP 31
- PAN KINGDOM GROUP 89
- PETRO RABIGH 59
- ROLEX .... IFC
- SABBAN TOWERS .... IBC
- SHELL 11
- SHUAA CAPITAL 23
- STC 15
- TDIM .... OBC
- THE PALACE HOTEL 29
- UNITED HOLDINGS 41
- VERTU .... 26 - 27
- WALL STREET MONEY EXCHANGE 57

ما الذي يميّز أبراج الصبّان؟

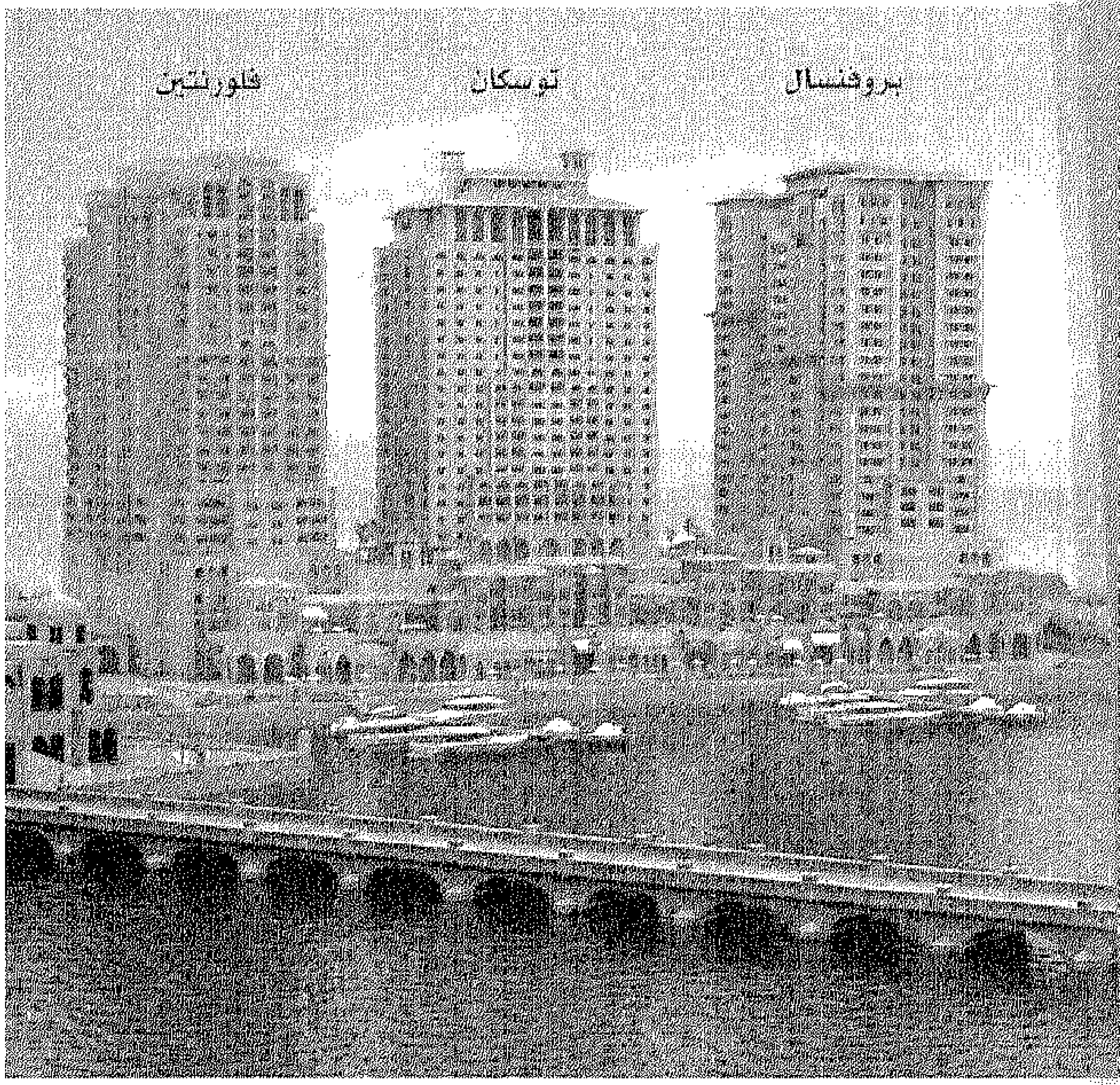
تملك عقارك في مشروع أبراج الصبّان الواقع في جزيرة "اللؤلؤة - قطر" والذي يتميز باحتوائه على ٧ آلاف متر مربع من المناطق الترفيهية.

تعتبر هذه الأبراج الواقعة في "بورتو آريبيا" مجمعاً سكنياً متكاملاً تحيط به مناظر خلابة ويتميز بتصاميم داخلية مبتكرة.

تقدم أبراج الصبّان ميزات عدة من بينها:

- تملك حر يمنحكم حق الإقامة.
- عرض الشقق المنجزة حسب موعد مسبق.
- استثمار معفى من الضرائب.
- برامج تمويل مرنة.

لمزيد من المعلومات عن هذه الفرصة الفريدة للاستثمار يرجى الاتصال بشركة "**الحياة العصرية للتطوير العقاري**".
الوكيل الحصري لمبيعات أبراج الصبّان
على الرقم: ٥٠٠٦ ٤٣٢ ٩٧٤ +
أو البريد الالكتروني: **info@lifestylehomesqa.com**



تميّز معنا

SABBAN PROPERTY INVESTMENTS LLC
WE BUILD BONDS

أبراج الصبّان
SABBAN TOWERS

LIFEStyle HOMES & PROPERTIES
Real Estate Investment & Development

أبراج الصبان: أول مشروع موازن لانبعاث غاز الكربون في الشرق الأوسط

CarbonNeutral® development

TDIM 08
معرض مشاريع التطوير والاستثمار السياحي
٢٠ - ٢٢ يناير ٢٠٠٨، دبي، الإمارات العربية المتحدة
اكتشِفْ أهم المشاريع السياحية وأكثرها تميّزاً في العالم
قد يُصبح هذا الرسم أحد
أهم المعالم السياحية في العالم
TDIM المعرض الأول من نوعه لمشاريع التطوير والاستثمار السياحي في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا
• اكتشف المشاريع السياحية الرائدة في مجالات الترفيه والضيافة
• اطّلع على أحدث الفرص الاستثمارية في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وبعض دول العالم
• تواصل مع الشركات الرائدة في قطاع التطوير والاستثمار السياحي
• إشهد لحظة الإعلان عن أعظم المشاريع السياحية في العالم
TDIM، معرض مشاريع التطوير والاستثمار السياحي، يستقبل زوّاره من المستثمرين والخبراء والمسؤولين، والشركات العاملة في مجال تطوير المشاريع والوجهات السياحية.
يفتح المعرض أبوابه أمام زوّاره من الساعة ١٠ صباحاً وحتى ٦ مساءً، المكان: مركز دبي الدولي للمؤتمرات والمعارض - قاعة زعبيل والقاعة رقم ١
للاستفسار: اتصل بالرقم ٤٤٤٦١١٣ ٢ ٩٧١+ تحويلة: ١٢٥ أو احصل على بطاقة الدخول الإلكترونية الخاصة بك الآن بكل سهولة عبر موقعنا الإلكتروني www.tdimonline.com
تنظيم
Reed Exhibitions
الناقل الرسمي
والراعي المشارك
Emirates
بدعم
حكومة دبي
دائرة السياحة
والتسويق التجاري
WORLD TRAVEL & TOURISM COUNCIL
الرعاة الرئيسيّون
دبي لاند
دبي ورلد سنترال
DUBAI WORLD CENTRAL
NAKHEEL
FALCONCITY
OF WONDERS PROJECT
THE WORLD IN A CITY